

**PEMBIAYAAN *TAKE OVER*
PADA PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi dan Melengkapi Syarat-syarat
Guna Meraih Gelar Sarjana Ekonomi Islam
Pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum



Oleh :

SITI NI'MATUL HIDAYAH
NIM : 10625003905

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2011**

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul : **“Pembiayaan *Take Over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Islam”**.

Salah satu pemenuhan kebutuhan manusia yang terklasifikasi dalam peninggalan tradisi Aristotelian adalah perumahan atau tempat tinggal. Keinginan manusia akan pemenuhan aspek ini kadangkala terkendala oleh jumlah dana yang minim, sementara desakan kebutuhan semakin hari semakin meningkat. Oleh karena itulah peranan perbankan dirasa sangat dibutuhkan. Bank sebagai salah satu lembaga keuangan menyediakan kredit perumahan yang dapat dijadikan solusi pemilikan rumah, yaitu dengan menyalurkan produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Dalam perjalanan kreditnya, nasabah KPR adakalanya merasa kurang efektif karena alasan tertentu, sehingga ada sebagian nasabah yang menginginkan kreditnya dari bank konvensional dipindahkan ke bank syariah. Karena alasan inilah bank syariah memberikan jasa pelayanan keuangan untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai syariah dengan memberikan pembiayaan *Take Over*.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana sistem pembiayaan *take over* PT. BNI syariah cabang Pekanbaru, bagaimana pengambilan margin dan agunan yang diterapkan pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang mengambil lokasi di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Jl. Jenderal Sudirman No. 484. Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dari pimpinan dan karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru serta nasabah pembiayaan *take over* periode 2009 hingga April 2010. Sedangkan data sekunder diperoleh dari buku-buku, majalah, brosur dan data-data lainnya.

Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi atau pengamatan di lokasi penelitian, wawancara terbuka dengan informan penelitian beberapa orang pegawai PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, angket dengan responden nasabah penerima fasilitas pembiayaan *take over* periode 2009 hingga April 2010, metode yang digunakan adalah *purposive sampling* dan dengan menggunakan metode kepustakaan. Teknik analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan metode penulisan deskriptif induktif.

Berdasarkan hasil penelitian ini diketahui bahwa PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru menerima plafon terendah yang di *take over*-kan Rp. 25 juta, maksimal tidak melebihi jumlah jaminan yang di *take over*-kan dan telah berjalan pada bank yang lama minimal 1 tahun serta maksimal jangka waktu pembiayaan 10 tahun. Calon debitur harus memenuhi aspek legalitas sebagaimana yang disyaratkan dan kemudian akan dianalisa oleh pihak PT. BNI Syariah. Sistem pembiayaan ini didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan utang dan fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.

Penetapan margin keuntungan didasarkan pada hasil putusan rapat ALCO (*Asset Liability Committee*) manajemen PT. BNI Syariah. Sebagai perlindungan dari segi hukum, bank diperbolehkan meminta nasabah untuk menyediakan agunan.

Tinjauan Ekonomi Islam mengenai pembiayaan *take over* ini hukumnya boleh (mubah), karena pada pembiayaan ini menggunakan prinsip *hiwalah*, *syirkah al milk* dan *murabahah* yang sesuai dengan syariah Islam.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	6
E. Metode Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan.	10
BAB II TINJUAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. BNI syariah	12
B. Visi Dan Misi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru	15
C. Produk-produk PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.....	15
D. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	22
BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN TAKE OVER	
A. Pengertian Pembiayaan	29
B. Jenis-Jenis Pembiayaan	31
C. Pengertian Pembiayaan <i>Take Over</i>	37
D. Sisi Islam dalam Pembiayaan	39

**BAB IV PEMBIAYAN *TAKE OVER* PT. BNI SYARIAH CABANG
PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM**

A. Sistem Pembiayaan <i>Take Over</i>	42
B. Pengambilan Margin dan Agunan pada Pembiayaan <i>Take Over</i>	52
C. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pembiayaan <i>Take Over</i> ..	65

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	77
B. Saran.....	79

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP PENULIS

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai suatu agama telah ditetapkan sebagai suatu pilihan dan sekaligus ajarannya dijadikan pedoman hidup dalam kehidupan manusia yang memeluknya. Sehingga keberadaannya telah memberikan arahan dalam pengembangan peradaban umat manusia, utamanya dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi. Islam adalah agama bersifat terbuka yang selalu memberikan keleluasaan kepada umatnya untuk berpikir kedepan dalam rangka mencapai tingkat peradaban dan kemajuan yang lebih baik.¹

Dalam kancah kehidupan umat manusia diberbagai kehidupan baik dibidang politik, sosial, budaya maupun bisnis semua manusia dibebani untuk dapat menjalankan amanah dari Allah secara bertanggungjawab. Hal ini berarti bahwa manusia dengan predikat khalifah Allah di muka bumi, mengemban amanah dan tugas tertentu yang harus dilakukan dengan penuh tanggungjawab berdasarkan pada kesadaran diri (*self consciousness*).²

Aspek ekonomi dan kesejahteraan sosial manusia dapat dituliskan dalam kerangka sebuah hierarki utilitas individu dan sosial yang triparti, meliputi kebutuhan (*dharuriyah*), kesenangan atau kenyamanan (*hajaat*), dan kemewahan (*tahsiniat*), sebuah klasifikasi peninggalan tradisi Aristotelian yang disebut oleh seorang sarjana sebagai kebutuhan ordinal (kebutuhan

¹ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2005), Ed. ke-2, h. 7.

² *Ibid.*

dasar, kebutuhan terhadap barang-barang eksternal, dan terhadap barang-barang psikis). Kunci pemeliharaan dari kelima tujuan ini terletak pada penyediaan tingkatan pertama yaitu kebutuhan seperti makanan, pakaian, dan perumahan.³

Menjadi konsekuensi bagi manusia untuk memenuhi tiga kebutuhan dasarnya jika ia ingin bertahan hidup. Selain pangan dan sandang, manusia juga membutuhkan tempat tinggal. Ironinya ketika manusia menginginkan tempat tinggal yang layak huni, mereka dihadapkan dengan benturan jumlah dana yang sangat minim, sementara itu desakan kebutuhan terhadap tempat tinggal yang layak huni semakin hari semakin meningkat.

Disinilah terasa sekali bahwa peranan lembaga keuangan dalam rangka membantu mewujudkan keinginan masyarakat akan pemenuhan tempat tinggal sangat dibutuhkan. Bank sebagai salah satu lembaga keuangan menyediakan kredit perumahan yang dapat dijadikan solusi kepemilikan rumah yaitu dengan menyalurkan produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan / atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁴

³ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Ed. ke-3, Cet. ke-2, h. 62.

⁴ UU RI No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, h. 91.

Bank syariah berperan sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mempunyai kelebihan dana (*surplus unit*). Melalui bank kelebihan-kelebihan dana-dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.⁵

Produk KPR yang ditawarkan bank konvensional mungkin oleh sebagian nasabahnya dirasakan kurang efektif karena alasan tertentu, sehingga ada sebagian nasabah yang menginginkan kredit perumahannya yang telah berjalan di bank konvensional dipindahkan ke bank syariah.

Sebagai bentuk respon dari kebutuhan masyarakat tersebut, bank syariah memberikan jasa pelayanan keuangan untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai syariah dengan memberikan pembiayaan *Take Over* yang didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional.

Dalam perbankan syariah pinjaman tersebut tidak disebut kredit tapi pembiayaan (*financing*), disebut demikian dikarenakan dua hal. **Pertama**, pinjaman merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. Masih banyak metode yang diajarkan oleh syariah selain pinjaman, seperti jual beli, bagi hasil, sewa dan sebagainya. **Kedua**, dalam Islam, pinjam-meminjam adalah akad sosial bukan akad komersial. Artinya, bila seseorang meminjam sesuatu, ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Hal ini didasarkan pada hadis Nabi Saw yang

⁵ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen bank Syariah*, (Jakarta : Pustaka Alfabet, 2006), h. 46.

mengatakan bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba, sedangkan para ulama sepakat bahwa riba itu haram.⁶

Sebagai salah satu bank syariah terbesar, PT. BNI Syariah juga memberikan pembiayaan *take over* dengan menawarkan margin yang cukup kompetitif dalam menarik pangsa pasar nasabah. Sebagai contoh studi kasus misalnya, pak Rahman mempunyai kredit pemilikan rumah pada bank konvensional XX, jangka waktu 10 tahun, plafon pembiayaan Rp. 100.000.000,- dan bunga 14% pertahun. Setelah kredit pada bank konvensional tersebut berjalan selama 2 tahun, pak Rahman ingin mengalihkan utangnya ke PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru karena merasakan bahwa setelah berjalan selama dua tahun tersebut hutang pokoknya belum terbayar. Setelah dilakukan *preview* oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru, pak Rahman memenuhi persyaratan *bankable* sehingga permohonannya disetujui dan kreditnya pada bank yang lama dapat di *take over*-kan kepada bank yang baru, yakni PT. BNI Syariah.⁷

Permasalahan timbul ketika debitur yaitu nasabah pembiayaan *take over* tidak mengetahui bagaimana sistem dan akad yang digunakan pada pembiayaan *take over* sehingga mereka tetap mengasumsikan pengambilan margin oleh bank disamakan dengan bunga pada bank konvensional.

Bank Islam sebagai salah satu lembaga bisnis Islami (syariah) merupakan salah satu instrumen yang digunakan untuk menegakkan aturan-

⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, cet. Ke-11, (Jakarta : Gema Insani Press, 2007), h. 170.

⁷ Dokumentasi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

aturan ekonomi Islami. Sebagai bagian dari sistem ekonomi, lembaga tersebut merupakan bagian dari keseluruhan sistem sosial. Oleh karenanya, harus dipandang dalam konteks keseluruhan keberadaan masyarakat (manusia), serta nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat yang bersangkutan.⁸

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk meneliti secara mendalam dalam bentuk karya ilmiah yang berjudul **“PEMBIAYAAN *TAKE OVER* PADA PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**.

B. Batasan Masalah

Agar lebih terarah dan memperjelas ruang lingkup dalam penulisan ini, perlu diadakan batasan masalah yaitu tentang bagaimana sistem pembiayaan *take over* kredit pemilikan rumah, pengambilan margin dan agunan yang diterapkan pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, serta tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?

⁸ Muhammad, *op. cit.*, h. 174.

2. Bagaimana pengambilan margin dan agunan yang diterapkan pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui bagaimana sistem pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui bagaimana pengambilan margin dan agunan yang diterapkan pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
- c. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

2. Manfaat

- a. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis terhadap sistem pembiayaan *take over* yang diterapkan pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
- b. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis terhadap pengambilan margin dan agunan yang diterapkan pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat merangkul dan memancing minat masyarakat agar lebih menggunakan jasa perbankan syariah.

- d. Untuk melengkapi persyaratan guna menyelesaikan studi pada jurusan Ekonomi Islam dan sekaligus untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di PT. Bank Negara Indonesia Syariah (PT. BNI Syariah) Cabang Pekanbaru yang beralamat di Jalan Jenderal Sudirman No. 484 Pekanbaru, telp. (0761) 859819, 859698, 859697.

Penulis mengambil penelitian disini karena :

1. Permasalahan tersebut belum pernah diteliti oleh orang lain.
2. Ingin mengetahui sistem pembiayaan *take over* yang diterapkan oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dan kesesuaiannya dengan tinjauan ekonomi Islam.
3. Penulis merasa tempat dilakukannya penelitian ini mudah dijangkau untuk mengambil data-data yang diperlukan untuk penelitian ini.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek

Subjek pada penelitian ini adalah pimpinan, karyawan, dan nasabah pembiayaan *take over* PT. BNI syariah cabang Pekanbaru.

b. Objek

Sedangkan yang menjadi objek pada penelitian ini adalah pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru menurut perspektif ekonomi Islam.

3. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi pada penelitian ini adalah pimpinan, staf, dan karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang berjumlah 17 orang dan nasabah penerima fasilitas pembiayaan *take over* periode 2009 – April 2010 yaitu sebanyak 20 orang.⁹

2. Sampel

Sebagai sampel, penulis mengambil 25% dari jumlah populasi pegawai PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru yaitu sebanyak 5 orang. Sedangkan sampel dari nasabah penerima fasilitas pembiayaan *take over*, penulis mengambil 50 % dari jumlah populasi yaitu sebanyak 10 orang dengan teknik *purposive sampling*.

4. Sumber Data

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari pimpinan, bagian pembiayaan, karyawan dan karyawan, serta nasabah pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

⁹ Nurmansyah, (Pengelola Pemasaran), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, *Wawancara*, Tanggal 21 Mei 2010 di Pekanbaru.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, majalah, dan data-data atau sesuatu yang dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan pembiayaan *take over* ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan di lokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek penelitian. Bentuk pengamatan yang penulis lakukan adalah secara langsung, sehingga penulis dapat mengamati langsung segala aspek yang terjadi di lapangan.

b. Wawancara

Wawancara yang penulis lakukan adalah wawancara terbuka (*open interview*) dimana informan tidak merasa dirinya sedang diwawancarai, sehingga informasi yang didapat benar-benar murni tanpa rekayasa. Wawancara ini ditujukan kepada informan penelitian, yaitu 1 orang pimpinan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, 1 orang divisi umum, 2 orang divisi pemasaran, dan 1 orang *customer service*.

c. Angket

Penulis juga melakukan pengumpulan data dengan menggunakan angket yang diberikan kepada responden yaitu nasabah yang menerima fasilitas pembiayaan *take over* periode 2009 – April 2010 sebanyak 10 orang.

d. **Kepustakaan**

Adalah mengumpulkan data yang diperoleh dari literatur kepustakaan yang dapat dijadikan acuan dan relevan dengan penelitian ini.

6. Teknik Analisa Data

Analisa yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif analisis yaitu menganalisa data dengan mengklasifikasikan data-data berdasarkan persamaan jenis dari data tersebut, antara satu data dengan data lainnya digambarkan sedemikian rupa kemudian dianalisis, sehingga diperoleh gambaran yang utuh tentang masalah yang diteliti.

7. Metode Penulisan

Metode penulisan yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode sebagai berikut :

- a. Induktif yaitu menggambarkan data-data khusus untuk dianalisa dan ditarik kesimpulan yang bersifat umum.
- b. Deskriptif yaitu dengan jalan mengemukakan data-data yang diperlukan, lalu dianalisis, sehingga dapat disusun menurut kebutuhan yang diperlukan dalam penelitian ini.

F. Sistematika Penulisan

Agar penelitian dapat dipahami secara baik dan utuh, maka disusun secara sistematis sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, sistematika penulisan.

BAB II TINJUAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Dalam bab ini penulis menguraikan sejarah singkat berdirinya PT. BNI Syariah, visi dan misi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, struktur organisasi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, aktivitas dan produk PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN *TAKE OVER*

Dalam bab ini menjelaskan tentang pengertian pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, pengertian pembiayaan *take over*, sisi Islam dalam pembiayaan

BAB IV PEMBIAYAAN *TAKE OVER* PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Dalam bab ini menjelaskan sistem pembiayaan *take over* yang diterapkan bank BNI Syariah, pengambilan margin dan agunan pada pembiayaan *take over*, tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan *take over*.

BAB V PENUTUP

Bab ini memuat kesimpulan dan saran berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya.

BAB II

TINJAUAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

PT. BNI Syariah termasuk salah satu pelopor berdiri dan berkembangnya bank-bank syaria'ah di Indonesia, karena PT. BNI Syariah merupakan bank besar yang pertama membuka unit syariah. Pada awal Maret tahun 2000 dibuka tim proyek cabang syaria'ah dengan tujuan untuk memperluas segmen pasar.

Berdasarkan hasil keputusan Direksi Tanggal 18 April 2005 dan surat keputusan Direksi No.KP/712/DIR/R tanggal 26 April 2005 maka telah ditetapkan sistem manajemen BNI Syariah yang didesain secara berbeda dengan unit-unit bisnis yang ada di BNI. secara umum sistem manajemen BNI Syariah dalam kerangka otonomi khusus terdiri atas pemimpin divisi dan wakil pemimpin divisi yang diawasi oleh Dewan Pengawas Bisnis Syariah dan Dewan Pengawas Syariah. Untuk mewujudkan visinya (yang lama) menjadi "*universal banking*", BNI menjadi salah satu pelopor dalam pengembangan Bank Syariah Indonesia. Sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan sistem dual banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus.

Pada tanggal 29 April 2000 dibuka lima cabang perdana, saat ini telah terdapat 2 cabang syariah prima, dan 12 cabang reguler dan 14 KCPS, tanggal

8 Juli 2002 sejalan dengan peningkatan *load busseness*, organisasi unit usaha syariah ditingkatkan menjadi Divisi Usaha Syariah (USY). Pada bulan November 2003 BNI Syariah mendapat penghargaan sebagai “*The Most Profitable Islamic Bank*” dari Bank Indonesia berkat kinerja PT. BNI Syariah selama tahun 2003.

Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha BNI. Setelah itu BNI menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, antara lain sebagai berikut :

- a. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI membuka 5 kantor Cabang Syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni : Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.
- b. Tahun 2001 BNI membuka 5 kantor Cabang Syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia yakni : Jakarta (dua cabang), Bandung, Makasar dan Padang.
- c. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan Syariah, tahun 2002 lalu BNI membuka 2 kantor cabang Syariah baru di Medan dan di Palembang.
- d. Diawal tahun 2003, dengan pertimbangan *loan* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan layanan kepada masyarakat, BNI merekolasi kantor cabang Syariah dari Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNI membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.

- e. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariaiah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.
- f. Pada bulan Juni dan Juli 2005, BNI Syariah membuka kantor Cabang Syariah Cirebon dan Pekanbaru dilanjutkan dengan pembukaan Cabang Syariah Bogor dan Surakarta pada bulan November 2005.
- g. Pada bulan Desember 2005, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Syariah Balikpapan.
- h. Pada September 2006, berturut-turut BNI Syariah membuka Kantor Cabang di Jakarta Utara, dan Tanjung Karang, Lampung.

Pembukaan kantor cabang BNI Syariah di Pekanbaru dilaksanakan pada tanggal 21 juli 2005 dengan tujuan sebagai usaha melakukan ekspansi menambah jaringan. Kantor cabang ini merupakan outlet ke-31 yang dimiliki BNI Syariah dan dalam waktu dekat akan dilanjutkan membuka kantor cabang di kota-kota lainnya. Acara pembukaan kantor BNI Syariah Cabang Pekanbaru ini dilakukan bersamaan dengan peresmian kantor baru BNI cabang Pasar Pusat Pekanbaru yang dihadiri oleh Gubernur Riau Rusli Zainal, Wali Kota Pekanbaru Herman Abdullah, Direktur BNI Suroto Moehadji, Pejabat Pemerintah Daerah, tokoh Masyarakat dan pemuka Agama Riau.¹

BNI Syariah siap memasuki pasar, awal 2010. Unit syariah Bank BNI, resmi melakukan pemisahan (*spin off*) dari induknya. Para pemegang saham

¹ Edi Putraga, (*Customer Service*), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Wawancara, Tanggal 5 Juli 2010 di Pekanbaru.

dan dewan komisaris BNI telah menyetujui rencana BNI Syariah itu menjadi bank umum murni syariah.

Saat ini asset Bank BNI Syariah sebesar Rp. 4 triliun lebih. Dengan posisi itu, unit syariah BNI ini berada pada peringkat ke tiga dari 30 unit syariah, setelah Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri. BNI Syariah juga memiliki jaringan 26 kantor cabang, 31 kantor cabang pembantu dan 600 kantor cabang BNI konvensional yang selalu bekerja sama.²

B. Visi dan Misi

Visi BNI Syariah adalah menjadi Bank Syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga *Inshaallah* membawa berkah. Sedangkan Misi BNI Syariah adalah secara istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syariah sehingga dapat menjadi bank syariah kebanggaan anak negeri.³

C. Produk-Produk PT. BNI Syaria'h Cabang Pekanbaru

1. Penghimpunan Dana

Bank tidak memberikan imbalan berupa bunga atas dasar dana yang disimpan oleh nasabah di dalam bank. Imbalannya diberikan atas dasar prinsip bagi hasil. Produk-produk penghimpunan dana meliputi:

² Dokumentasi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

³ *Ibid.*

a. Tabungan Syariah Plus

Merupakan simpanan dana rupiah perorangan dalam rekening buku tabungan yang dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu dengan memakai slip setoran, pengambilan dan kwintansi.

b. BNI Tapenas Syariah

Merupakan investasi dana sesuai syariah dalam rangka merencanakan dan mempersiapkan dana pendidikan sedini mungkin. Selain dapat digunakan untuk tujuan pendidikan, BNI Tapenas Syariah diperuntukkan juga sebagai tabungan perencanaan umrah dan tabungan perencanaan pernikahan. Dengan bagi hasil kompetitif dan lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan biasa dan asuransi otomatis bebas premi dengan manfaat asuransi hingga Rp. 750 juta.⁴

c. THI Syari'ah

Tabungan Haji Indonesia (THI) adalah bentuk tabungan yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan haji sesuai keinginan penabung. Surat Keputusan Dirjen Bimas Islam dan Urusan Haji NO. D/146 tahun 1998 tanggal 13 Juli 1998. Keunggulan dari THI Syari'ah ini yaitu: bebas biaya administrasi, biaya pembukaan rekening, biaya pengelolaan rekening maupun biaya penutupan rekening. Calon haji ditutup kecelakaan diri dan kematian.

d. Giro Syari'ah

⁴ Brosur Produk BNI Tapenas Syariah

Merupakan titipan dana dengan menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah* dimana merupakan titipan dana murni yang dengan seizin dari pemilik dana dapat dioperasikan oleh bank untuk mendukung sektor riil dengan jaminan bahwa dana dapat ditarik sewaktu-waktu oleh pemilik dana (dengan menggunakan media cek atau bilyet giro) dengan setoran pertama sebesar Rp. 1.000.000,- untuk nasabah perusahaan dan Rp. 500.000,- untuk nasabah perorangan.⁵

e. Deposito Syari'ah

Merupakan dana rupiah dalam rekening yang dapat ditarik dalam jangka waktu tertentu dan Bank memberikan bagi hasil berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Deposito Syari'ah menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*.⁶

2. Penyaluran Dana

Adapun produk penyaluran dana yang ditawarkan oleh bank BNI Syari'ah cabang pekanbaru sebagai berikut:

a. Pembiayaan Produktif Syari'ah

Memberikan pembiayaan bagi usaha produktif nasabah

b. Pembiayaan Personal Syari'ah

Menggunakan prinsip *murabahah*, yaitu prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dan pembayaran dilakukan mencicil.

⁵ Brosur Produk Giro Syariah PT. BNI Syariah

⁶ Brosur Produk Deposito Syariah

c. BNI iB Oto

Memberikan pembiayaan kendaraan baru dan bekas dengan lebih adil dengan prinsip jual beli (*murabahah*), selama pembiayaan angsurannya tetap dan tidak berubah sampai lunas.⁷

d. BNI Griya Syariah

Dengan prinsip *murabahah*, BNI Griya Syariah memberikan pembiayaan pemilikan rumah, kavling atau untuk renovasi rumah yang lebih adil. Selama masa pembiayaan, angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas.⁸

e. BNI Wirausaha Syariah

BNI Wirausaha Syariah ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha dari Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta yang diproses lebih cepat dan fleksibel sesuai dengan syariah. Jenis akad yang digunakan dapat berupa *murabahah*, *mudharabah*, dan *musyarakah*.⁹

f. Qardhul Hasan

Pinjaman murni yang diperuntukkan bagi karyawan PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru sendiri dan bagi pengusaha kecil. Dana *qardhul*

⁷ Brosur Produk BNI iB Oto

⁸ Brosur Produk BNI Griya Syariah

⁹ Brosur Produk BNI Wirausaha Syariah

hasan berasal dari zakat, infaq, dan shodaqah serta pendapatan non halal.¹⁰

3. Fasilitas Jasa

Adapun fasilitas yang disediakan oleh bank BNI Syari'ah cabang Pekanbaru antara lain sebagai berikut :

- a. Kiriman Uang (KU) adalah suatu jasa bank dalam pengiriman dana dari satu cabang ke cabang lainnya atas permintaan pihak ketiga untuk dibayarkan kepada penerima ditempat lain berdasarkan prinsip *al-Wakalah*.
- b. Kiriman Uang dari cabang Syari'ah ke BNI konvensional atau sebaliknya dapat dilakukan secara *interbranch*, pelaksanaannya agar dilakukan pada saat sistem BOSS dalam keadaan *on line*. Hal ini untuk menghindari terjadinya DPT, mengingat hubungan antara cabang-cabang Syari'ah dengan BNI konvensional diselesaikan melalui rekening USY yang ada di cabang Jakarta Pusat.
- c. Inkaso, adalah pengiriman uang atau dokumen berharga untuk ditagihkan pembayarannya kepada yang menerbitkan atau yang ditentukan (tertarik) dalam surat atau dokumen berharga tersebut dengan prinsip *al-Wakalah*.
- d. Kliring, adalah suatu tata cara perhitungan penagihan surat-surat berharga dari satu bank peserta kliring terhadap bank peserta lainnya agar perhitungan tersebut terselenggara dengan mudah aman serta

¹⁰ Andre, (Pengelola Pemasaran), Karyawan PT. BNI syariah Cabang Pekanbaru, Wawancara di Pekanbaru tanggal 2 Juli 2010.

dapat memperlancar lalu lintas pembayaran giral, dengan prinsip *al-Wakalah*.

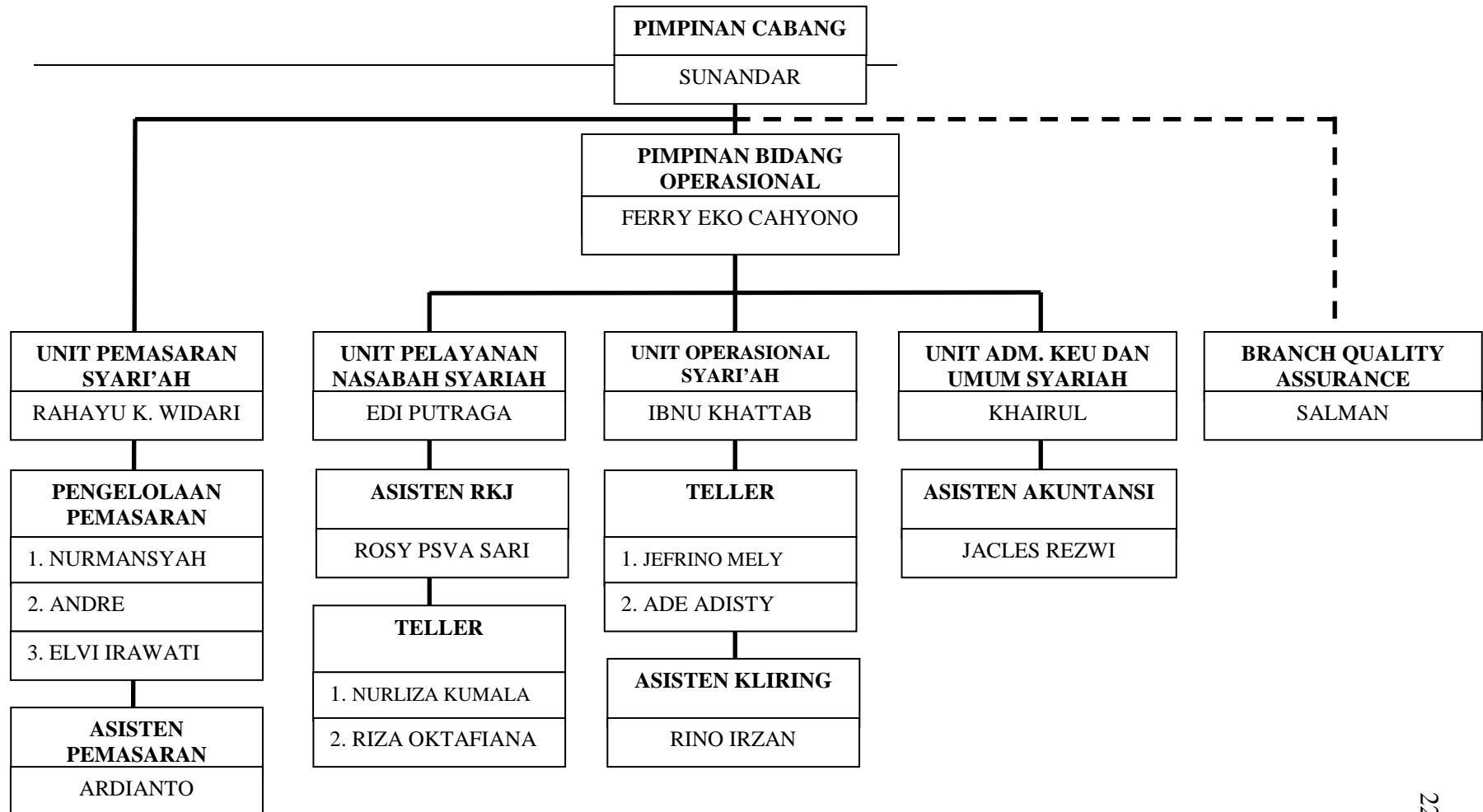
- e. Layanan *Phoneplus*, adalah layanan transaksi perbankan melalui telepon 24 jam dalam mendapatkan segala informasi produk dan jasa BNI dan dapat melakukan transaksi perbankan dengan jaminan privasi yang tinggi serta tidak dibatasi ruang, waktu dan gerak.
- f. ATM BNI, ATM (*Automatic Teller Machine*) adalah mesin anjungan tunai mandiri yang ditempatkan dicabang BNI atau BNI Syari'ah dan tempat tertentu yang dapat digunakan oleh nasabah tertentu dengan melayani diri sendiri dan menggunakan kartu Syari'ah plus dan kartu Syari'ah prima untuk mengambil uang tunai diseluruh ATM BNI.
- g. Sukuk Negara Ritel, surat berharga yang diterbitkan berdasarkan prinsip-prinsip Syari'ah sebagai bukti atas bagian penyertaan terhadap aset surat berharga Syari'ah negara yang dijual kepada individu atau perorangan warga negara Indonesia melalui agen penjual dan diterbitkan tanpa warkat.
- h. Wakaf uang, merupakan inspirasi kesejahteraan masyarakat dan investasi akhirat. Berapapun nominalnya dapat diwakafkan, namun jika ingin mendapatkan sertifikat wakaf uang dapat diperoleh dengan menyetor minimal Rp. 1.000.000,- untuk wakaf abadi dan Rp. 10.000.000,- untuk wakaf berjangka.¹¹

¹¹ Brosur Produk Wakaf Uang.

- i. Gadai Emas BNI Syariah, merupakan pilihan tepat untuk menitipkan perhiasan emas dengan lebih murah karena tarif jasa penyimpanan dihitung secara harian, proses dan persyaratan sangat sederhana serta dikelola secara syariah.¹²
- j. BNI Hasanah Card
Merupakan kartu kredit yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam yang dapat digunakan di merchant-merchant yang bekerja sama dengan PT. BNI Syariah.

¹² Brosur Produk Gadai Emas Syariah.

STURKTUR ORGANISASI
PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO Tbk KANTOR CABANG SYARI'AH PEKANBARU)



Pembagian kerja

Pemimpin Cabang:

1. Bertanggung jawab dalam hal pengelolaan cabang dalam mengimplementasikan kebijakan direksi sesuai target, (anggaran).
2. Menetapkan strategi pencapaian anggaran termasuk pengembangan SDM cabang.
3. Menetapkan kebijakan dalam menjalankan pimpinan dan pengurusan.
4. Mengatur ketentuan-ketentuan tentang kepegawaian perseroan termasuk menetapkan gaji, pensiun, jaminan hari tua dan penghasilan lain-lain bagi pegawai perseroan berdasarkan peraturan-peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Menguasai, memelihara dan mengurus kekayaan perseroan.
6. Mengupayakan pemberian pembiayaan yang berkualitas tinggi.
7. Memantau hasil audit cabang dan mengambil tindakan korelasi bila diperlukan.
8. Dapat memberikan suasana kerja yang harmonis dan konsumtif sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas perseroan.

Pimpinan Bidang Operasional

1. Melakukan supervisi dan koordinasi subordinasi di bawah.
2. Berusaha menekan biaya operasi kantor cabang seefisien dan seefektif mungkin.
3. Membawahi bagian layanan bank dan kas serta bagian operasi serta bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pada bagian tersebut.

4. Memonitor transaksi harian dan memberikan masukan kepada bagian yang terkait.¹³

Bagian Layanan dan Kas

1. Unit Pelayanan Nasabah

- a. Membawahi bagian layanan bank dan kas serta bagian operasi dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pada bagian tersebut.
- b. Mengelola dan mengusahakan kegiatan pelayanan informasi dan pelayanan nasabah berjalan lancar, efektif dan efesiensi sesuai dengan prosedur/pedoman kerja yang telah ditetapkan.

2. Asisten Rekening dan Jasa Kasa dan Teller

- a. Menerima pembukaan rekening tabungan, giro, deposito dan tabungan haji.
- b. Mengusahakan kegiatan informasi dan pelayanan nasabah berjalan lancar, efektif dan efesiensi sesuai prosedur/pedoman kerja yang telah ditetapkan.
- c. Menerima dan membayar uang tunai, baik berupa cek/bileyet giro dari nasabah dan pihak lain setelah memastikan kebenarannya.
- d. Menyimpan dan memelihara dana tunai selama jam operasi, kas dan sesudahnya.
- e. Menyimpan informasi, mengenai data-data nasabah bagi pihak yang tidak berkepentingan.

¹³ Fery Eko C, (Pimpinan Bidang Operasional), *wawancara*, tanggal 5 Juli 2010 di Pekanbaru.

- f. Menyerahkan kepada kepala seksi dana (uang tunai) yang melebihi batas simpanan yang diperbolehkan.

Bagian Operasional

1. Memeriksa dan memastikan bahwa kebersihan dan keamanan gedung dalam keadaan terjaga dan terpelihara dengan baik.
2. Memonitor semua investaris kantor dan memastikan kelayakan pakai atas investaris tersebut.
3. Semua bagian yang petugas mensupport semua kegiatan operasional bank yang diberikan oleh atasan bank langsung sepanjang masih dalam ruang lingkup dan fungsi sarana dan logistik.
4. Secara rutin memeriksa dan mengajukan usaha untuk pengadaan ATK dan barang cetak.
5. Melaksanakan dan mengendalikan saldo kas kecil sehingga di harapkan tetap di bawah limit.
6. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung sepanjang masih dalam lingkup dan fungsi pelaksanaan kliring.
7. Memastikan semua anggota Satpam, Supir dan Clening Servise hadir tetap waktu serta memeriksa dalam buku hadir.
8. Senantiasa memonitor pembebasan dari kantor pusat dan cabang lain atas biaya-biaya yang timbul dan meresponnya segera.
9. Melaksanakan *up date* persediaan materi, perangko, cek, BG, sehingga tidak akan kehabisan stok khusus untuk komoditi tersebut.

Unit Pemasaran Syari'ah

1. Memonitor dan mengawasi terpenuhinya persyaratan-persyaratan dalam perjanjian kredit dan jaminan bank.
2. Meneliti permohonan kredit setelah perjanjian kredit dinyatakan efektif.
3. Mengawasi penggunaan kredit mengikuti perkembangan perusahaan nasabah.
4. Membina nasabah guna perkembangan usahanya baik lisan maupun tulisan.
5. Melakukan usaha pengalihan pembiayaan sesuai dengan perjanjian pembiayaan yang dilakukan secara musyawarah maupun melalui badan penyelesaian sengketa (BPS).
6. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diserahkan oleh pimpinan cabang.
7. Menyusun laporan-laporan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Bagian Pengelola Pembiayaan

1. Menyimpan file surat-surat keluar untuk kepentingan dalam operasi pembiayaan.
2. Menyimpan dan menjaga formulir-formulir yang diperlukan dalam proses pembiayaan, sebagaimana telah ditetapkan.
3. Secara aktif melakukan monitoring atas tanggal jatuh tempo angsuran dan akad.

4. Melakukan pemeriksaan atas dasar persyaratan-persyaratan atau rekomendasi pada komite pembiayaan, serta memproses dropping credit, bank garansi, dan fasilitas-fasilitas lainnya.

Bagian Keuangan dan Umum

1. Membuat dan melaporkan data-data karyawan sehubungan data payroll (BUMT, hak cuti, lembur dll) serta perubahan data karyawan, terutama yang berhubungan dengan personil file.
2. Bertanggung jawab atas penyimpanan, penyusunan, keberadaan serta kerapian dokumen transaksi harian tersebut.
3. Memfile surat, memo keluar dan masuk.
4. Melaksanakan tugas rekrutmen apabila dibutuhkan penambahan karyawan.
5. Mengurus pembayaran dan pelaporan PPH pasal 21 karyawan ke kantor pelayanan pajak.
6. Memelihara dan menjaga kerahasiaan perusahaan dan karyawan.
7. Melaksanakan interuksi lain dari atasan dengan baik.
8. Melayani kebutuhan karyawan dalam hal reimbursment kesehatan, uang makan, transportasi lembur.
9. Membuat administrasi kebutuhan karyawan dalam hal mengambil cuti regular maupun tahunan dan mengatur jadwal cuti sehingga tidak mengatur aktivitas kantor.
10. Melayani perjalanan dinas karyawan dan hal yang berhubungan dengan biaya perjalanan dinas karyawan.

11. Bertanggung jawab atas percetakan cek dan BG yang di minta bagian CS.
12. Melakukan *cash count petty cash* dan pemeriksaan rutin materi sampai sebulan sekali.
13. Melakukan *cash count* terhadap uang tunai yang berada di teller maupun di kahasanah minimal sebulan sekali.
14. Mengadministarsikan statement rekening giro nasabah dan memantu pengirimannya serta *me-review* dokunem-dokunem yang kembali ke bank.
15. Membina suasana kerja yang harmonis dan kondusif yang mendukung pencapain target bank BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

BAB III

TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN *TAKE OVER*

A. Pengertian Pembiayaan

Sebagai lembaga *intermediary*, bank setelah melakukan fungsi penghimpunan dana (*funding*) menjadi kewajiban bank pula untuk menyalurkan dana yang telah terkumpul dalam bentuk pembiayaan (*financing*) kepada unit yang membutuhkan dana.

Pembiayaan dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah didefinisikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istisna'*;
- d. transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qard*; dan
- e. transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank / atau unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan / atau diberi fasilitas

dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹

Secara luas pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.²

Pembiayaan dapat disamakan dengan kredit, keduanya sama-sama dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil.³

Meminjam istilah dari kredit, “*Credo*” (Latin) yang berarti *I believe, I trust*, saya percaya atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan *credo* berasal dari kombinasi perkataan Sanskerta *cred* yang berarti kepercayaan (*trust*) dan perkataan Latin *do* yang berarti saya menaruh. Sesudah kombinasi tersebut

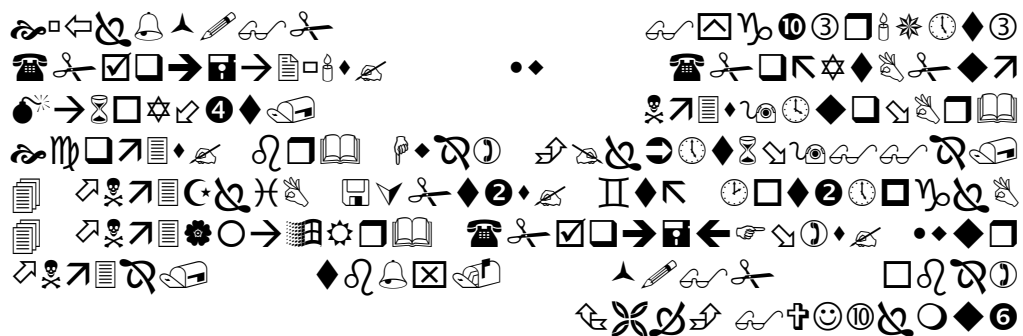
¹ Tim Manajemen PRIDES, *Kompilasi Hukum dan Perundang-undangan Indonesia*, (Jakarta : Gaung Persada Press, 2008), h. 9.

² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPPAMP YKPN, 2002), h. 260.

³ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), Ed. ke-1, Cet. ke-6, h. 103.

menjadi bahasa Latin, kata kerjanya dan kata bendanya masing-masing menjadi *credere* dan *creditum*.⁴

Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serat saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁵ Sebagaimana firman Allah dalam surat al- Nisa' (4) : 29.



Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar) kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu”.⁶

B. Jenis-Jenis Pembiayaan

⁴ Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution Management*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), Ed. ke-1, Cet. ke-1, h. 438.

⁵ Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Ed. ke-1, Cet. ke-1, h. 3.

⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h. 83.

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam empat macam, yaitu prinsip jual beli, prinsip sewa, prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap.

1. Prinsip Jual Beli

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.⁷

Dalam prakteknya pada bank syariah, pembiayaan dengan skim jual beli ini tiga macam, yaitu :

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah (bai' bi tsaman ajil) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah* yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).⁸ Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).⁹

b. Pembiayaan *Salam*

⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Ed. ke-3, Cet. ke-5, h. 98.

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*, h. 113.

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal, dan tempat penyerahan yang jelas serta disepakati sebelumnya.¹⁰

Untuk memenuhi pesanan nasabah, bank syariah sangat mungkin sekali melakukan *salam* parallel yaitu melaksanakan dua transaksi *bai' as-salam* antara bank dengan nasabah, dan antara bank dengan pemasok (*supplier*) atau pihak ketiga lainnya secara simultan.¹¹

c. Pembiayaan *Istishna'*

Produk *istishna'* menyerupai produk *salam*, tetapi dalam *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Skim *istishna'* dalam pada bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

Ketentuan umum dalam pembiayaan *istishna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas, seperti jenis, macam, ukuran, dan jumlahnya. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *istishna'* dan tidak boleh berubah setelah berlakunya akad. Jika terdapat perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga

¹⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 90.

¹¹ *Ibid*, h. 110.

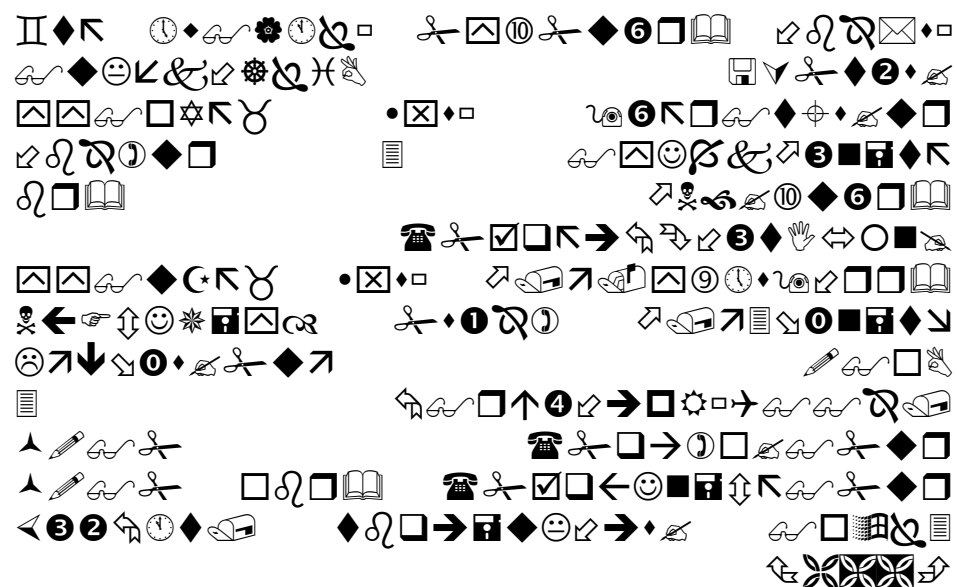
setelah akad ditandatangani, seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.¹²

2. Prinsip Sewa

Ijarah adalah transaksi pertukaran antara ‘*ayn* berbentuk jasa atau manfaat dengan *dayn*. Dalam istilah lain, *ijarah* dapat juga didefinisikan sebagai akad pemindahan hak guna atau manfaat atas barang atau jasa melalui upah sewa tanpa diikuti pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri.¹³

Landasan diperbolehkannya *ijarah* terdapat dalam Q.S. Al-Baqarah

(2) : 233.



¹² Adiwarman A. Karim, *Op. cit.*, h. 100.

¹³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2004), Cet. ke- 2, h. 42.

Artinya : “Dan jika kamu ingin menyusukan anakmu kepada orang lain, maka tidak ada dosa bagimu memberikan pembayaran dengan cara yang patut, bertaqwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan.”¹⁴

Selain *ijarah*, dikenal juga istilah *ijarah muntahiya bittamlik* (IMB). Adalah transaksi *ijarah* yang diikuti dengan proses perpindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri. Transaksi IMB merupakan pengembangan dari transaksi *ijarah*, maka ketentuannya mengikuti ketentuan *ijarah*.

3. Prinsip Bagi Hasil

Secara umum prinsip bagi hasil terbagi dalam empat macam akad, yaitu *musyarakah*, *mudharabah*, *muzara'ah*, dan *musaqah*. Akan tetapi, aplikasinya pada perbankan syariah hanya ada dua akad yang paling banyak digunakan, yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*.

a. Pembiayaan *Musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah*). Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka sama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud.

b. Pembiayaan *Mudharabah*

¹⁴ Departemen Agama RI, *Op.cit.*, h. 37.

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam paduan kontribusi 100% dana kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.¹⁵

4. Akad Pelengkap

Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul. Akad pelengkap ini antara lain :

a. *Hiwalah* (alih utang piutang)

Tujuan fasilitas *hiwalah* adalah untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang. Untuk mengantisipasi kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan penelitian kemampuan atas pihak yang berutang.

b. *Rahn* (Gadai)

¹⁵ Adiwarman A. Karim, *Op. cit.*, h. 102-103.

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Atas izin bank nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan dengan tidak mengurangi nilai dan merusak barang yang digadaikan.

c. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu sebagai pinjaman talangan haji, sebagai pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah, sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dan sebagai pinjaman kepada pengurus bank.

d. *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso, dan transfer uang.

e. *Kafalah* (Garansi Bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn*. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip

wadi'ah. Untuk jasa-jasa ini, bank mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan.¹⁶

C. Pengertian Pembiayaan *Take Over*

Take over terdiri dari dua suku kata yang berasal dari bahasa Inggris *take* dan *over*. *Take* mempunyai arti mengambil sedangkan *over* dalam kamus John M Echols diartikan dengan mengoper. Jadi secara harfiah *take over* dapat diartikan dengan pengambilalihan.

Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Dalam hal ini, atas permintaan nasabah bank syariah melakukan pengambilalihan utang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hiwalah* atau dapat juga menggunakan *qard*, disesuaikan dengan ada atau tidaknya unsur bunga dalam utang nasabah kepada bank konvensional. Setelah nasabah melunasi kewajibannya kepada bank konvensional, transaksi yang terjadi adalah transaksi antara nasabah dengan bank syariah. Dengan demikian, yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.¹⁷

Dengan mempertimbangkan bahwa salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah membantu masyarakat

¹⁶ *Ibid.*, h. 105-107.

¹⁷ *Ibid.*, h. 248.

untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah, maka dirasakan bagi Lembaga Keuangan Syariah (LKS) perlu merespon kebutuhan masyarakat tersebut dalam berbagai produknya melalui akad pengalihan utang oleh LKS. Untuk alasan itulah itulah DSN memandang perlu menetapkan fatwa mengenai hal tersebut untuk dijadikan pedoman. Akhirnya dikeluarkanlah fatwa Dewan Syariah Nasional No. 31/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pengalihan Utang yang merupakan hasil pendapat peserta rapat pleno Dewan Syariah Nasional hari Rabu tanggal 15 Rabi'ul Akhir 1432 H atau bertepatan dengan tanggal 26 Juni 2002.

D. Sisi Islam Dalam Pembiayaan

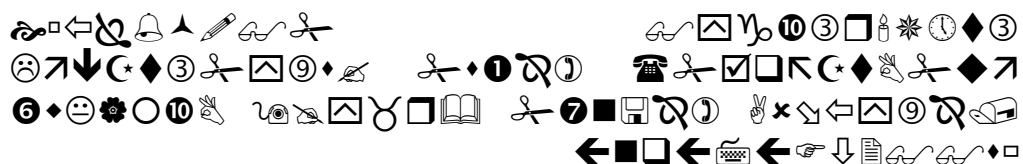
Pemberian kredit pada bank konvensional dalam meminjamkan uang kepada yang membutuhkan dan mengambil bagian keuntungan berupa bunga dan provisi dengan cara membungakan uang yang dipinjamkan tersebut. Prinsip syariah meniadakan transaksi semacam ini dan mengubahnya menjadi pembiayaan. Bank tidak meminjamkan sejumlah uang pada nasabah tetapi membiayai proyek keperluan nasabah. Dalam hal ini bank syariah berfungsi sebagai intermediasi uang tanpa meminjamkan uang dan membungakan uang tersebut. Sebagai gantinya, pembiayaan usaha nasabah tersebut dapat dilakukan dengan cara membelikan barang yang dibutuhkan nasabah, lalu bank menjual kembali kepada nasabah atau dapat pula dengan cara bank mengikutsertakan modal dalam usaha nasabah.¹⁸

¹⁸ Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution Management, Op., cit.*, h. 470.

Dalam setiap pemberian pembiayaan akan menimbulkan hak dan kewajiban. Bank hanya dapat mempertimbangkan pemberian pembiayaan bila pemohon tersebut merupakan subjek Islam, karena subjek Islam merupakan pendukung hak dan kewajiban. Artinya dapat menerima hak dan dibebankan kewajiban.¹⁹

Akan tetapi dalam praktiknya tidak menutup kemungkinan bahwa pemohon bukan subjek Islam, dalam artian mereka yang non-Islam juga boleh bertransaksi di bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa sistem nonbunga dirasa lebih bermanfaat dibandingkan dengan sistem bunga.

Firman Allah Swt yang telah sempurna 14 abad silam, sesungguhnya telah mengajarkan sistem pencatatan yang dewasa ini dikenal dengan sebutan akuntansi. Akan tetapi, pada waktu itu hanya berkembang dalam bentuk yang sangat sederhana sekali. Firman Allah Swt yang menjadi dasar-dasar akuntansi Islam ini merupakan ayat terpanjang dalam al Qur'an, yakni surat al Baqarah ayat 282.



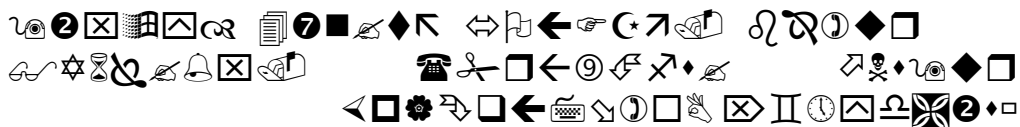
Artinya : “Hai orang-orang beriman jika kamu bermuamalah tidak secara tunai samapai waktu tertentu, maka tuliskanlah....”²⁰

¹⁹ Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management, Op., cit.*, h. 83.

²⁰ Departemen Agama RI, *Op., cit.*, h. 48.

Pencatatan ini penting karena mengingat manusia merupakan tempat salah dan lupa. Dengan pencatatan ini diharapkan dapat dijadikan bukti penguat transaksi tersebut, sehingga jika salah satu pihak cidera janji, pihak yang lainnya bisa menunjukkan bukti bahwasannya diantara dua pihak tersebut ada ikatan perjanjian.

Islam memperbolehkan mengambil jaminan (*rahn*) dalam suatu perjanjian pembiayaan, hal ini dimaksudkan agar nasabah benar-benar serius dengan akad pembiayaannya. Dasar hukumnya terdapat dalam surat al Baqarah ayat 283 :



Artinya : “dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang ”.²¹

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, al Qur'an memerintahkan umat Islam untuk menulis tagihan utang mereka, dan jika perlu meminta jaminan atas utang itu. Jaminan adalah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan dan untuk menghindarkan diri dari memakan harta orang dengan cara batil.

Islam melarang umatnya yang telah mampu membayar menunda-nunda pembayaran utangnya sebagaimana dalam hadis Nabi Muhammad Saw yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim :

²¹ *Ibid.*, h. 49.

حدثنا عبدالله بن يوسف اخبرنا ما لك عن ابي الزناد عن الاعرج عن ابي هريرة رضي الله عنه ان رسول الله ص.م. قال : مطل الغني ظلم فإذا اتبع احدكم على ملي فليتبّع

*“Telah bercerita kepada kami Abdullah ibn Yusuf telah memberitahukan kepada kami Malik dari Abi az Zinad dari al A’raj dari Abi Hurairah r.a., sesungguhnya Rasulullah Saw bersabda : Menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman, jika salah seorang diantara kamu diikutkan (dihiwalahkan) kepada orang yang mampu maka ikutkanlah”.*²²

Suatu kezaliman bagi orang yang sudah mampu membayar utangnya dengan sengaja mengulur pembayaran utangnya, dalam hal ini hak kreditur yang dizalimi, yang seharusnya pelunasan dana tersebut sudah diterima dan bisa diputar kembali untuk pembiayaan kepada pihak lain yang memerlukan ternyata dana tersebut tertahan pada debitur dan tidak bisa dimanfaatkan untuk keperluan lainnya.

²² Abu Abdillah ibn Ismail al Bukhari, *Shahih Bukhari*, hadis No. 2287 Kitab *al Hiwalah* (al Qaahirah : Daar ibn Haitami, 2004), h. 258.

BAB IV
PEMBIAYAAN TAKE OVER PADA PT. BNI SYARIAH CABANG
PEKANBARU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Sistem Pembiayaan *Take Over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

Sebagai awal dari sistem pembiayaan *take over*, calon nasabah pembiayaan *take over* sebelum mengajukan permohonan pembiayaan terlebih dahulu berkonsultasi dengan pihak PT. BNI Syariah. Konsultasi ini dimaksudkan untuk mencari informasi mengenai pembiayaan *take over* baik berupa bagaimana sistem, syarat, maupun margin keuntungan yang diambil oleh BNI Syariah. Jika calon nasabah tersebut tertarik dengan informasi yang diberikan oleh pihak PT. BNI Syariah, maka persiapan selanjutnya yang perlu dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan *take over* yaitu menginformasikan kepada bank yang lama yakni bank konvensional bahwa kredit pemilikan rumah yang sudah berjalan pada bank konvensional tersebut akan di *take over*-kan ke bank syariah. Biasanya pihak bank konvensional tidak begitu saja melepaskan nasabahnya, karena hal ini tentu saja akan berpengaruh pada perolehan keuntungan dari sisi aktiva produktifnya. Namun demikian, keputusan tetap ada di tangan nasabah.

Setelah calon nasabah mendapatkan informasi dari BNI Syariah dan tertarik untuk mengajukan permohonan pembiayaan *take over*, maka langkah selanjutnya yang perlu dilakukan yaitu sebagai berikut :

1. Persiapan sebelum ke bank

Dokumen-dokumen yang perlu disiapkan nasabah sebelum mendatangi PT. BNI Syariah antara lain :

No	Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Profesional
1	Fotocopy KTP/Paspor pemohon suami/istri	√	√	√
2	Pasfoto 3 x 4 pemohon suami/istri	√	√	
3	Fotocopy surat nikah / cerai / pisah harta (jika pisah harta)	√	√	
4	Fotocopy kartu keluarga	√	√	
5	Fotocopy surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	√	√	
6	Fotocopy NPWP (untuk pembiayaan di atas Rp. 50 juta)	√	√	
7	Fotocopy rekening koran / tabungan 3 bulan terakhir	√	√	
8	Asli slip gaji terakhir / surat keterangan penghasilan	√		
9	Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir dari perusahaan	√		
10	SK pengangkatan awal pegawai dan SK terakhir	√		
11	SPT pajak 1 tahun terakhir	√	√	√
12	Neraca dan laba rugi / informasi keuangan 2 tahun terakhir		√	√
13	Akte perusahaan, SIUP dan TDP		√	
14	Fotocopy surat izin profesi			√
15	Dokumen kepemilikan jaminan : ✓ Fotocopy sertifikat dan IMB ✓ Surat pesanan / penawaran ✓ Fotocopy bukti setoran PBB terakhir ✓ Rencana anggaran biaya (RAB)	√	√	√
16	Denah lokasi jaminan dan rumah tinggal	√	√	√

Sumber : Brosur BNI iB Griya

2. Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan

Calon nasabah dibawah bimbingan petugas atau karyawan BNI Syariah mengisi aplikasi permohonan pembiayaan. Aplikasi tersebut pada umumnya berisi tentang data pribadi, data pekerjaan, data suami istri, data

penghasilan, pembiayaan / pinjaman lain, data kekayaan, data simpanan rekening di bank dan data agunan.

Setelah aplikasi diisi dan ditandatangani oleh calon nasabah, kemudian diserahkan kembali kepada petugas bank dan petugas bank yang akan melakukan berbagai analisa atas permohonan pembiayaan tersebut.

3. Analisa pejabat PT. BNI Syariah

Sebagai awal dari tahap analisa, petugas bank melakukan wawancara untuk mencari kebenaran data di dalam aplikasi permohonan pembiayaan. Selanjutnya dilakukan pemeriksaan ke tempat calon nasabah untuk meneliti secara fisik kebenaran data permohonan pembiayaan, pemeriksaan ini disebut dengan istilah *On the Spot* (OTS).

Dari hasil OTS kemudian dilakukan analisa pembiayaan. Pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru digunakan metode analisa 5 C, yaitu :

1. *Character* (Karakter)

Analisa ini merupakan analisa kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara numerik. Analisa ini dapat dilakukan dengan hal-hal berikut :

- a. Wawancara ; gunanya untuk mencari kebenaran data di dalam aplikasi permohonan pembiayaan.
- b. *BI checking* ; *BI checking* dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh BI. Tunggakan pinjaman nasabah di bank lain juga memberikan indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah.

2. *Capacity* (Kapasitas / kemampuan)

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis. Untuk pembiayaan konsumtif, analisa diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya. Yang perlu dianalisa adalah : perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja, lama bekerja dan penghasilan.

3. *Capital* (Modal)

Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri. Jika nasabah sendiri tidak yakin akan usahanya, maka orang lain akan lebih tidak yakin.

4. *Condition* (Kondisi)

Kondisi yang harus diperhatikan bank antara lain :

- a. Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah
- b. Kondisi usaha calon nasabah
- c. Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah
- d. Prospek usaha dimasa yang akan datang
- e. Kebijakan pemerintah yang akan mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait didalamnya.

5. *Collateral* (Jaminan)

Analisa ini diarahkan terhadap jaminan yang diberikan. Jaminan yang dimaksud harus mampu mengcover bisnis calon nasabah. Analisa yang dilakukan antara lain :

- a. Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan
- b. Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan dimaksud
- c. Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya
- d. Memperhatikan pengikatannya sehingga secara legal bank dapat dilindungi
- e. Rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan.
- f. Marketabilitas jaminan.

4. Persetujuan atau Penolakan Pembiayaan

Setelah melakukan analisa-analisa tersebut di atas, bank akan menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan calon debitur. Jika bank menyetujuinya, maka pihak bank akan menginformasiakan kepada calon debitur.

5. Pengikatan / Perjanjian Pembiayaan

Calon debitur akan dipanggil oleh pihak bank, jika setuju dengan persyaratan yang termuat dalam akad tertulis oleh pihak bank, maka akan dilanjutkan dengan pengikatan pembiayaan dan agunan.

6. Pencairan Pembiayaan

Setelah dilakukan pengikatan / perjanjian pembiayaan, selanjutnya adalah pencairan dana. Pencairan dana ini dilakukan melalui rekening

nasabah. Jika nasabah belum mempunyai rekening pada BNI Syariah, maka nasabah diharuskan membuka rekening terlebih dahulu.

7. Monitoring

Monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka officer bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan.

Sedangkan sistem akad take over yang diterapkan oleh BNI Syariah adalah berpedoman pada fatwa Dewan Syariah nasional Nomor : 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan utang. Dalam fatwa tersebut ada empat opsi alternatif yang ditawarkan. Pada PT. BNI Syariah akad yang digunakan adalah opsi alternatif ke dua, karena dirasakan lebih mudah pengaplikasiannya.¹

Ketentuan akadnya sebagai berikut :

1. LKS membeli sebagian asset nasabah, dengan seizin LKK sehingga dengan demikian terjadilah *syirkah al milk* antara LKS dan nasabah terhadap asset tersebut;
2. Bagian asset yang dibeli oleh LKS sebagaimana yang dimaksud angka 1 adalah bagian asset yang senilai dengan utang (siswa cicilan) nasabah kepada LKK;
3. LKS menjual secara *murabahah* bagian asset yang menjadi miliknya tersebut kepada nasabah dengan pembayaran secara cicilan.

¹ Nurmansyah, (Divisi Marketing), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Wawancara, tanggal 21 Juni 2010 di Pekanbaru.

4. Fatwa DSN nomor : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* berlaku pula dalam pelaksanaan pembiayaan pengalihan utang sebagaimana dimaksud dalam alternatif II ini.²

Take over dilakukan dengan membeli sebagian asset yang telah dibeli oleh nasabah pembiayaan take over, harga asset yang dibeli oleh pihak BNI Syariah adalah sebesar bagian asset yang senilai dengan utang (sisa cicilan nasabah kepada bank yang lama). Nasabah bertindak atas nama BNI syariah melunasi sisa harga asset yang telah diambil alih oleh BNI Syariah. Dengan demikian terjadi *syirkah al milk* (kepemilikan bersama atas asset) antara nasabah pembiayaan take over dan BNI Syariah.

Setelah sisa asset tersebut dimiliki oleh BNI Syariah, BNI Syariah menjual secara *murabahah* bagian asset yang menjadi miliknya tersebut kepada nasabah dengan pembayaran secara cicilan sebesar harga sisa cicilan nasabah pada bank yang lama ditambah dengan margin keuntungan bank yang telah disepakati bersama.

Perlu diketahui bahwa BNI Syariah hanya melakukan *take over* pada bagian yang menjadi utang pokok nasabah pada bank konvensional. Batasan maksimal jangka waktu pembiayaan selama 10 tahun dan nominal terendah yang di *take over* sebesar Rp. 25 juta, maksimal tidak melebihi nilai jaminan yang di *take over*-kan, serta kredit tersebut harus sudah berjalan pada bank yang lama minimal 1 tahun. Sedangkan untuk pembayaran bunga nasabah, pembayaran diselesaikan antara pihak nasabah dan bank yang lama, BNI

² Fatwa DSN Nomor : 31/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pengalihan Utang

Syariah tidak menanggung pembayarannya. Biasanya bank yang lama akan mengenakan pinalty atau semacam denda dengan persentase yang telah ditentukan oleh manajemen bank yang lama.³

Akad *take over* menggunakan skim pembiayaan *murabahah* sebagaimana dijelaskan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Ketentuannya sebagai berikut :

1. Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah

(1) Akad *murabahah* bebas riba, (2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan, (3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang, (4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, pembelian ini harus sah dan bebas riba, (5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, (6) Bank menjual barang kepada nasabah pemesan dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya, (7) Nasabah membayar harga barang yang disepakati pada jangka waktu tertentu, (8) Untuk mencegah penyalahgunaan atau kerusakan akad, bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah, (9) Jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

2. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah

(1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank, (2) Jika bank menerima, ia harus membeli

³ Ordianto, (Divisi Marketing), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Wawancara, tanggal 27 September 2010 di Pekanbaru.

terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang, (3) Bank menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli, (4) Bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan, (5) Jika nasabah menolak membeli barang, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut, (6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah, (7) Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka : (a) Jika nasabah membeli, ia tinggal membayar sisa harga, (b) Jika nasabah batal membeli, maka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian bank dan jika tidak mencukupi nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3. Jaminan *Murabahah*

(1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya, (2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

4. Ketentuan *Murabahah*

(1) Secara prinsip, penyelesaian utang tidak ada kaitannya dengan transaksi lain. Jika nasabah menjual barang dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank, (2) Jika nasabah menjual barang : (a) Sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya, (b) Menyebabkan

kerugian, tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal, (c) Tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan. (3) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya, (4) Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

5. Ketentuan uang muka nasabah

(1) Dalam akad *murabahah*, LKS diperbolehkan untuk meminta uang muka, (2) Besar uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan, (3) Jika nasabah membatalkan akad, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut, (4) Jika uang muka lebih kecil dari kerugian maka LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah, (5) Jika uang muka lebih besar dari kerugian, maka LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah

6. Ketentuan diskon *murabahah*

(1) Harga jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, (2) Harga jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan, (3) Jika dalam *murabahah* LKS mendapat diskon dari supplier, maka diskon tersebut adalah hak nasabah, (4) Jika diskon setelah akad, maka pembagian diskon sesuai perjanjian persetujuan dalam akad, (5) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

7. Ketentuan sanksi (denda)

(1) Sanksi yang dikenakan kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, (2) Nasabah yang tidak mampu disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi, (3) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan baik itikad baik boleh dikenakan sanksi, (4) Sanksi bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya, (5) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani, (6) Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

B. Pengambilan Margin dan Agunan Pembiayaan *Take Over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

Murabahah merupakan pembiayaan yang berbasis *natural certainty contras* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah, maupun waktu. Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang diterapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pengambilan margin keuntungan pada PT. BNI Syariah ditetapkan oleh manajemen melalui rapat ALCO (*Asset Liability Commit*) dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :

1. Tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa perbankan syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.
2. Tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional
3. Target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.
4. Biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.
5. Biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.⁴

Hal yang perlu diperhatikan dalam penentuan margin pembiayaan agar tidak menyimpang dari ketentuan syariah, pengambilan keuntungan ini harus tidak mengandung unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguan dan ketidaktahuan nasabah, keadaannya terpepet atau sedang membutuhkan.

Pembiayaan *take over* merupakan pembiayaan dengan skim *murabahah*, dimana yang menjadi pengaruh dalam pengambilan margin pembiayaan *take over* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank dan harus dikembalikan (*cost recovery*) dan *mark up* yang ditentukan oleh bank hanya sekali dari pembiayaan tersebut.

⁴ Ordianto (Asisten Pemasaran), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, Wawancara, tanggal 4 Oktober 2010 di Pekanbaru.

Sedangkan agunan yang sering kita kenal dengan sebutan jaminan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan atau *addendum*-nya.⁵

Barang-barang yang dapat diterima sebagai agunan pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Benda berwujud
 - a. Benda tidak bergerak : tanah dan atau bangunan
 - b. Benda bergerak : kendaraan, mesin-mesin, persediaan, emas
 - c. Kas dan surat-surat berharga : deposito, tabungan, saham
2. Benda tidak berwujud
 - a. Jaminan pihak ketiga : jaminan perusahaan, jaminan pribadi
 - b. Piutang dagang

Suatu jaminan yang diserahkan oleh nasabah dalam rangka pemberian pembiayaan oleh bank harus diteliti dan dinilai secara baik untuk mendapatkan nilai prakiraan yang wajar. Nilai prakiraan yang wajar ditetapkan untuk mengukur kewajarannya terhadap pemberian pembiayaan yang sedang dipertimbangkan apakah sudah cukup memadai atau belum memenuhi persyaratan nilai jaminan yang ditetapkan oleh lembaga keuangan.

Dalam rangka penilaian agunan, hal yang perlu diperhatikan antara lain :

⁵ Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Ed. ke-1, Cet. ke-1, h. 663.

1. Meneliti dan mempelajari kelengkapan, kebenaran dan keabsahan dokumen-dokumen yang diserahkan oleh nasabah sehingga diperoleh kesimpulan bahwa barang-barang itu dapat diikat secara hukum yuridis.
2. Melakukan peninjauan setempat (*on the spot*) untuk mengetahui dan menilai keadaan fisik barang-barang yang akan dijadikan agunan untuk mengetahui apakah sesuai dengan yang tercantum dalam dokumen-dokumen yang ada dan keterangan lain yang diberikan nasabah. Jika penilaian harga barang-barang agunan diserahkan kepada pihak ketiga, maka peninjauan setempat harus dilakukan bersama-sama pihak lembaga keuangan.⁶

Secara umum ada tiga macam penilaian dalam pemeriksaan atau taksasi nilai agunan, yaitu :

1. Penilaian secara yuridis, meliputi : status tanah, sertifikat, surat ukur, luas tanah, lokasi tanah, atas nama / alamat dan izin bangunan.
2. Penilaian secara teknis, meliputi : kelas tanah, luas bangunan, bahan bangunan, penggunaan bangunan, keadaan bangunan, keadaan lingkungan dan instalasi.
3. Penilaian harga, meliputi : sumber penilaian dan taksasi harga tanah dan bangunan.

Pengambilan agunan oleh bank dimaksudkan sebagai proteksi dari segi hukum. Agunan pembiayaan merupakan salah satu upaya untuk melindungi hak bank jika sekiranya nasabah wanprestasi dikemudian hari. Meskipun

⁶ Rahayu Kurnia W, (Unit Pemasaran Syariah), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, *Wawancara*, tanggal 4 Oktober 2010, di Pekanbaru

demikian PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru mengharapkan pelunasan dapat dilakukan dari hasil pendapatan usaha nasabah. Pada umumnya suatu lembaga keuangan mempunyai patokan bahwa harga (nilai) dari suatu jaminan harus melebihi dari jumlah pembiayaan yang akan disetujuinya. Keadaan ini sangat berkaitan dengan sikap hati-hati pihak bank terhadap kemungkinan terjadinya kemacetan pembiayaan dikemudian hari.

Penyajian Angket

Dalam memperoleh data untuk membahas pelaksanaan pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru ini selain menggunakan observasi dan wawancara, penulis juga menggunakan angket. Angket yang disebarkan sebanyak 10 sesuai dengan jumlah sampel yang ada. Penyebaran angket ini dilakukan dengan cara mendatangi nasabah.

Berikut ini adalah tabel I yang berisi tanggapan nasabah pembiayaan *take over* tentang sumber informasi adanya pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru :

Tabel I
Darimana Anda Mengetahui Adanya Pembiayaan *Take Over*
pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Karyawan PT. BNI Syariah Cab. Pekanbaru	6	60 %
2	Brosur / iklan media massa	0	0 %
3	Nasabah PT. BNI Syariah Cab. Pekanbaru	4	40 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa 60 % nasabah pembiayaan *take over* atau sebanyak 6 orang sampel mendapatkan informasi dari karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dan 40 % lainnya mendapatkan informasi dari nasabah PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Hal ini menunjukkan bahwa pihak bank tidak begitu saja menerima permohonan *take over*, sehingga sosialisasi pembiayaan *take over* hanya dilakukan dari mulut ke mulut bahkan hanya ditawarkan pada nasabah yang benar-benar bonafid.

Berikut tabel II tentang pengetahuan nasabah terhadap pembiayaan *Take Over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru :

Tabel II
Apakah Anda Pahami Bagaimana Akad pada Pembiayaan *Take Over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Sangat Memahami	5	50 %
2	Memahami	4	40 %
3	Tidak memahami	1	10 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari alternatif jawaban yang penulis ajukan, sebanyak 5 orang atau sekitar 50 % nasabah menjawab tentang tingkat pengetahuannya terhadap pembiayaan *take over* adalah “sangat memahami”, sebanyak 4 orang atau 40 % menjawab “memahami”, sedangkan 1 orang atau 10 % menjawab tidak memahami. Dapat disimpulkan bahwa nasabah pada umumnya mengetahui dan faham tentang pembiayaan *take over*.

Menurut karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru setelah penulis melakukan wawancara mengenai pemahaman nasabah terhadap akad pada pembiayaan *take over*, umumnya mereka memahami tentang pembiayaan ini setelah dijelaskan oleh pihak marketing PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Sedangkan nasabah yang tidak memahaminya, disebabkan latar belakang pendidikan yang kurang, namun memiliki minat terhadap sistem Islami yang ditawarkan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.⁷

Pada bank syariah tidak berlaku sistem bunga, tetapi menggunakan *profit margin* dan bagi hasil. Meskipun suku bunga berfluktuasi tinggi, tidak akan mempengaruhi kegiatan operasional perbankan. Hal yang perlu dikaji dalam pembiayaan *take over* adalah motivasi apa yang menjadi alasan ketertarikan untuk mengajukan pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru, sebagaimana tabel III berikut :

Tabel III
Apa yang Menjadi Alasan Ketertarikan Anda
untuk Mengajukan Permohonan Pembiayaan *Take Over*
pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Ingin Bersyariah	3	30 %
2	Untuk menghindari bunga	6	60 %
3	Lainnya	1	10 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

⁷ Rahayu Kurnia W, (Divisi Marketing), Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru *Wawancara*, tanggal 4 Oktober 2010 di Pekanbaru.

Dari tabel III sebanyak 3 orang atau 30 % nasabah pembiayaan *take over* memilih untuk melakukan *take over* pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru kerana “ingin bersyariah”, dan sebanyak 6 orang atau 60 % nasabah memilih BNI Syariah karena “untuk menghindari bunga” serta 1 orang responden memilih jawaban lainnya dengan menuliskan jawaban “angsuran tetap”. Dari jawaban ini disimpulkan bahwa, nasabah melakukan *take over* pada PT. BNI Syariah karena untuk menghindari bunga, sedangkan kesadaran nasabah terhadap sistem syariah masih terasa kurang. 1 orang lainnya menjawab “angsuran tetap”, karena memang pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru pembayaran angsuran dari awal hingga akhir periode nominalnya selalu tetap yaitu dengan menggunakan sistem flat.

Persyaratan pengajuan permohonan, biaya administrasi dan margin keuntungan akan berpengaruh terhadap perkembangan produk tersebut. Seorang calon debitur tentu akan membandingkan antara bank satu dengan bank lainnya sebagai bahan pertimbangan untuk memilih.

Berikut ini merupakan tabel IV tentang tanggapan responden terhadap persyaratan pengajuan permohonan pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru :

Tabel IV
Persyaratan Pengajuan Permohonan Pembiayaan *Take Over*
pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Mudah

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Setuju	6	60 %
2	Tidak Setuju	4	40 %
3	Tidak Tahu	0	0 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari hasil jawaban responden di atas, sebanyak 6 orang atau 60 % responden memilih jawaban “setuju”, dan 4 orang atau 40 % lainnya memilih jawaban “tidak setuju”, hal ini menunjukkan bahwa sebagian nasabah pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru mampu memenuhi seluruh persyaratan pembiayaan dalam waktu yang relatif cepat.

Berikut ini tabel V tentang tanggapan responden terhadap biaya administrasi yang dibebankan oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru :

Tabel V
Biaya Administrasi yang Dibebankan oleh PT. BNI Syariah Cab.
Pekanbaru dalam Pembiayaan *Take Over* Wajar dan Murah

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Setuju	8	80 %
2	Tidak Setuju	2	20 %
3	Tidak Tahu	0	0 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari tabel di atas, 8 orang atau 80 % responden menjawab “setuju” terhadap biaya administrasi yang dibebankan oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dan 2 orang lainnya menjawab “tidak setuju”. Dapat disimpulkan bahwa nasabah setuju dengan biaya administrasi yang ditetapkan.

Berikut ini tabel VI tentang pengambilan margin keuntungan yang diambil oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru pada pembiayaan *take over* :

Tabel VI
Margin Keuntungan yang Diambil oleh PT. BNI Syariah Cab. Pekanbaru
pada Pembiayaan *Take Over* Murah dan Lebih Menguntungkan

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Setuju	9	90 %
2	Tidak Setuju	1	10 %
3	Tidak Tahu	0	0 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari data di atas dapat dilihat jumlah responden sebanyak 10 orang. 9 orang atau 90 % responden menjawab “setuju” dan 1 lainnya menjawab “tidak setuju” terhadap margin keuntungan yang diambil oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Dapat diambil kesimpulan bahwa dari segi kaca mata responden, pengambilan margin keuntungan yang diambil oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru cukup kompetitif jika dibandingkan dengan bank yang lain.

Sedangkan untuk tanggapan nasabah mengenai agunan atau jaminan yang diminta oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, dituliskan pada tabel VII berikut :

Tabel VII
Agunan (Jaminan) yang Diminta oleh PT. BNI Syariah Cab. Pekanbaru
Sebanding dengan Jumlah Dana yang Saya Terima

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Setuju	8	80 %
2	Tidak Setuju	2	20 %
3	Tidak Tahu	0	0
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Di lihat dari hasil jawaban responden, 80 % responden menjawab “setuju”, sementara itu 2 orang lainnya atau 20 % dari responden memilih alternative jawaban “tidak setuju”. Hal ini dapat ditarik kesimpulan bahwa, jumlah dana yang diberikan oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru sesuai dengan nilai agunan yang diserahkan nasabah kepada bank.

Pada tabel VIII berikut ini merupakan hasil jawaban responden tentang berapa jumlah dana pembiayaan *take over* yang diterimanya :

Tabel VIII
Berapa Jumlah Dana Pembiayaan Take Over yang Anda Terima
dari PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Rp. 25.000.000,- – Rp. 50.000.000,-	4	40 %
2	Rp. 51.000.000,- – Rp. 100.000.000,-	6	60 %
3	> Rp. 100.000.000,-	0	0 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

4 orang atau 40 % responden menerima dana Rp. 25 juta - Rp. 50 juta, 6 orang atau 60 % lainnya menerima dana sebesar Rp. 51 juta - Rp. 100 juta dan tidak ada yang menjawab > Rp. 100 juta. Dapat diartikan bahwa 60 % responden mempunyai pendapatan yang cukup memadai untuk membayar angsuran sehingga jumlah nominal yang di *take over*-kan lumayan besar yakni range antara Rp. 51 juta sampai Rp. 100 juta.

Berikut ini tabel IX tentang tanggapan responden mengenai jangka waktu pembiayaan *take over* yang ditetapkan oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru

Tabel IX
Berapa Lama Jangka Waktu Pembiayaan *Take Over* yang Ditetapkan
oleh PT. BNI Syariah kepada Anda

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	1 tahun – 3 tahun	2	20 %
2	4 tahun – 7 tahun	3	30 %
3	8 tahun - 10 tahun	5	50 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari data di atas dapat dilihat jumlah responden sebanyak 10 orang, 2 orang atau 20 % responden menjawab “1 tahun – 3 tahun”, dan 3 orang atau 30 % responden menjawab “4 tahun – 7 tahun”. 5 orang lainnya atau sebanyak 50 % responden menjawab 8 tahun – 10 tahun. Dapat disimpulkan bahwa jangka waktu pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru cukup fleksibel dan bervariasi, hal ini dikarenakan perbedaan pendapatan nasabah dan kemampuan nasabah untuk membayar angsuran tiap bulannya berbeda, sehingga mempengaruhi lamanya jangka waktu pembiayaan.

Sedangkan tanggapan nasabah mengenai pembayaran tagihan *take over*, dituliskan dalam tabel X berikut :

Tabel X
Pembayaran Tagihan *Take Over* Dinamis dan Mudah Dilakukan

No	Alternatif Jawaban	F	P
1	Setuju	10	100 %
2	Tidak Setuju	0	0 %
3	Tidak Tahu	0	0 %
Jumlah		10	100 %

Sumber : Hasil Olahan Data Lapangan, 2010

Dari 10 responden, kesemuanya menjawab “setuju” pembayaran tagihan *take over* dinamis dan mudah dilakukan. Hal ini dikarenakan PT. BNI Syariah mempunyai jaringan SCO (*Syariah Chanelling Outlet*) diseluruh cabang PT. BNI konvensional, sehingga pembayarannya dapat dilakukan di cabang PT. BNI mana saja yang memasang logo iB (aibi)

Dari hasil keseluruhan angket ini dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru cukup mendapatkan respon positif dari masyarakat khususnya mereka yang menggunakan jasa pembiayaan ini. Akan tetapi, perlu ditingkatkan kembali sosialisasinya sehingga masyarakat lebih menyadari bahwa sistem Islami ini benar-benar dapat dijadikan solusi.

C. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pembiayaan *Take Over*

Muamalah dalam Islam mempunyai hubungan berbanding terbalik dengan Ibadah, muamalah selalu berkembang seiring berjalannya waktu

sedangkan ibadah tidak akan mengalami perubahan baik dari dulu, sekarang maupun yang akan datang. Kaidah fiqh menyebutkan :

الأصل في المعاملة الإباحة حتى يدل دليل على تحريمها

“*Hukum asal muamalah adalah boleh hingga adanya dalil yang mengharamkannya*”.

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*) dan lain-lain kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi dan riba.⁸

Pada satu pembiayaan dalam perbankan syariah dimungkinkan ada beberapa akad yang digunakan, demikian halnya dengan pembiayaan *take over* ini. Akad yang digunakan antara lain *hiwalah*, *syirkah*, *murabahah* dan *rahn*. Berkaitan dengan akad-akad ini, penulis meninjaunya sebagai berikut.

Dari segi ekonomi Islam, pada proses pemindahan utang dikenal dengan istilah ***Hiwalah***. *Hiwalah* adalah pegalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muhil* (orang yang berutang) menjadi tanggungan *muhal ‘alaih* atau orang yang berkewajiban membayar utang.⁹

Melakukan *hiwalah* dasar hukumnya adalah mubah berdasarkan sunnah dan ijma’. Sunnah didasarkan pada hadis nabi yang diriwayatkan oleh

⁸ H. A. Djazuli, *Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-masalah yang praktis*, ed. ke-1, cet. ke-2, (Jakarta : Kencana, 2007), h. 30.

⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, cet. Ke-11, (Jakarta : Gema Insani Press, 2007), h. 170.

Abu Hurairah r.a. dari tiga jalur yang berbeda akan tetapi mempunyai maksud yang sama.¹⁰

Hadis yang dimaksudkan yaitu :

حدثنا عبد الله بن يوسف أخبرنا مالك عن أبي الزناد عن الأعرج عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ص.م. قال : مظل الغني ظلم فإذا اتبع أحدكم على ملي فليتبّع

“Telah bercerita kepada kami Abdullah ibn Yusuf telah memberitahukan kepada kami Malik dari Abi az Zinad dari al A’raj dari Abi Hurairah r.a., sesungguhnya Rasulullah Saw bersabda : Menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman, jika salah seorang diantara kamu diikutkan (dihiwalahkan) kepada orang yang mampu maka ikutkanlah”.¹¹

Disamping hadis tersebut, terdapat ijmak (kesepakatan ulama) yang menyatakan bahwa tindakan *hiwalah* boleh dilakukan.¹²

Pada pembiayaan *take over* ini kedudukan nasabah adalah sebagai *muhil* (orang yang berutang), bank konvensional sebagai *muhal* (pihak yang berpiutang), dan BNI Syariah sebagai *muhal alaih* (pihak yang menerima pengalihan utang).

BNI Syariah melunasi terlebih dahulu utang nasabah pada bank konvensional dengan memberikan talangan dana sebesar jumlah utang yang dialihkan yaitu sebesar sisa harga asset nasabah yang belum terbayar pada bank konvensional.

¹⁰ Abu Hasan Ali bin Muhammad al Mawardi, *al Haawii al Kabiir* (Syarah mukhtashar al Muzanii), cet. ke-1, jil. ke-6, (Beirut : Daar al Kutub al ‘Ilmiyah, 1994), h. 365.

¹¹ Abu Abdillah bin Ismail al Bukhari, *Shahih Bukhari*, hadis No. 2287 Kitab *al Hiwalah*, (al Qaahirah : Daar ibn Haitami, 2004), h. 258.

¹² Abu Hasan Ali bin Muhammad al Mawardi, *Loc.,cit.*

Dana yang diberikan pada *hiwalah* dalam pembiayaan *take over* ini hanya bersifat talangan saja sehingga setelah utang nasabah pada bank konvensional dilunasi terlebih dahulu oleh PT. BNI Syariah, kemudian PT. BNI Syariah menetapkan akad pembayaran selanjutnya kepada nasabah *take over*.

Dengan demikian, kepemilikan asset tidak sepenuhnya pada nasabah *take over*, tetapi juga oleh PT. BNI Syariah. Karena sebagian asset telah dibeli oleh PT. BNI Syariah yaitu sebesar harga sisa asset yang belum dibayar oleh nasabah. Jadi pada pembiayaan *take over* ini terdapat ***syirkah al milk*** atau kepemilikan bersama atas asset yaitu pihak nasabah dan pihak BNI Syariah.

Syirkah secara bahasa berarti *ikhtilath* yang artinya percampuran. Maksud percampuran disini adalah seseorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga tidak mungkin untuk dibedakan.¹³

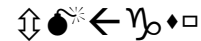
Tinjauan ekonomi Islam terhadap kebolehan *syirkah* ini terdapat dalam dalil-dalil yang diambil dari sumber-sumber fiqh Islam seperti al-Qur'an dan hadis.

1. Al Qur'an



¹³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, ed. ke-1, cet. Ke-4, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 125.

“Dan sesungguhnya banyak diantara orang-orang yang bersekutu berbuat zalim kepada yang lain kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan.” (Q.S. Shaad : 24)¹⁴



“Maka mereka berserikat pada sepertiga.....” (Q.S. An Nisa : 12)¹⁵

Kedua ayat tersebut menunjukkan perkenaan dan pengakuan Allah Swt akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Hanya saja dalam surat An Nisa : 12 perkongsian terjadi secara otomatis (*jabr*) karena waris. Sedangkan dalam surat Shaad : 24 terjadi atas dasar akad (*ikhtiari*).¹⁶

2. Hadis

Dasar hukumnya terdapat dalam hadis qudsi yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah :

حدثنا محمد بن سليمان المصيصي حدثنا محمد بن الزبرقان عن

ابيه عن ابي هريرة رفعه قال : إن الله تعالى يقول انا ثالث

الشركين مالم يخن احدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بينهما

¹⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta : PT. Syamil Cipta Media, 2005), h. 454.

¹⁵ *Ibid*, h. 80.

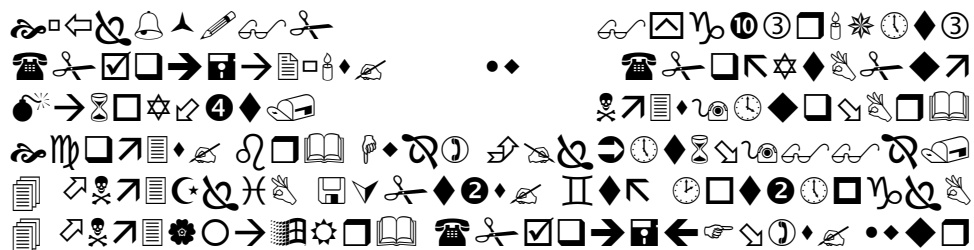
¹⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Op., cit.*, h. 91.

“Telah bercerita kepada kami Muhammad bin Sulaiman al Mishishiy telah bercerita kepada kami Muhammad bin az Zabriqaani dari ayahnya dari Abi Hurairah r.a., Rasulullah Saw telah berkata : sesungguhnya Allah Swt berfirman ‘Aku (Allah) adalah pihak ketiga dari dua orang yang berkongsi selama yang satunya tidak mengkhianati yang lainnya. Apabila salah satunya mengkhianati yang lainnya, Aku keluar dari orang itu’ ”.¹⁷

Pada praktiknya dalam pembiayaan *take over* sebelum digunakan akad *murabahah*, berlaku *syirkah al milk* pada proses *take over*-nya sehingga asset yang di *take over* berada dalam penguasaan dua belah pihak yakni pihak nasabah dan pihak bank. Islam memperbolehkan akad ini selama masih berjalan sesuai dengan tuntunan syariat Islam.

Murabahah yang dijadikan akad utama pada pembiayaan *take over* ini tidak terdapat penjelasannya secara langsung dalam al Qur’an atau Hadis. Para ulama generasi awal semisal Malik dan Syafi’i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal tidak memperkuat pendapat mereka dengan satu hadis pun.¹⁸

Murabahah merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah. Dasar hukumnya terdapat dalam al Qur’an surat An Nisa’ : 29



¹⁷ Abu Daud Sulaiman bin Asy’ats al Sajastani, *Sunan Abi Daud*, Hadis No. 3383 Kitab *al Syirkah* juz. 2, (Beirut : Daar al Fikr, 1994), h. 127.

¹⁸ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), h. 92.

didasarkan pada pengambilan hak orang milik orang lain dengan tanpa adanya ganti.²¹

Ulama mazhab Hanafi, Syafi'i, dan jumhur fuqaha memperbolehkan jual beli seperti ini dengan syarat ada kesepakatan antara kedua belah pihak baik tentang harga maupun jangka waktu pembayarannya. Mereka mendasari pendapat tersebut dengan surat An Nisa' ayat 29. Menurut mereka dari ayat ini dipahami bahwa jika jual beli itu dilakukan secara suka sama suka tidak ada yang merasa dirugikan apalagi dipaksa dan dianiaya, sehingga jual beli itu dipandang sah.²²

Transaksi dalam Islam harus dilandasi oleh aturan hukum-hukum Islam karena transaksi merupakan manifestasi amal yang bernilai ibadah di hadapan Allah Swt. Islam hanya membenarkan transaksi yang halal saja.

Untuk transaksi pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah ini menggunakan skim *murabahah* setelah sebelumnya menggunakan akad *syirkah al milk* yang didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 31 bulan Juni 2002 lalu. Kesempurnaan rukun merupakan penyempurna suatu transaksi dalam Islam, pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah cabang pekanbaru dapat di analisa di bawah ini.

Rukun jual beli *murabahah* ada 4, yaitu pihak-pihak yang berakad, barang atau objek akad, harga dan ijab qabul. Pelaku akad harus memenuhi kriteria cakap bertindak (ahli), tidak sah akad yang orang yang tidak cakap

²¹ Wahbah Zuhaili, dkk, *al Mausuatul Qur'aniyah al Muyassarrah*, terj. Tim Kuwais, (Jakarta : Gema Insani Press, 2007), h. 48.

²² Abdul Aziz Dahlan, dkk, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jil. ke-3, cet. ke-7, (Jakarta : PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 2006), h. 980.

bertindak seperti orang gila, orang yang berada di bawah pengampauan (*mahjur*) atau lainnya.²³

Objek akad pada transaksi pembiayaan take over PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru adalah bagian sisa asset nasabah yang telah dimiliki oleh bank, artinya objek yang diperjual belikan tersebut sudah berada dalam penguasaan bank syariah. Pada pembiayaan ini, objek transaksi ini merupakan pertukaran antara *'ayn (real asset)* dengan *dayn (financial asset)*. Pertukaran ini diperbolehkan dalam Islam jika dilaksanakan pada waktu sekarang untuk sekarang, pembayaran terlebih dahulu dan diserahkan secara tangguh. Islam tidak membenarkan penyerahan asset dan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Untuk harga penjualan, bank syariah harus menyebutkan dengan jelas berapa harga jual barang tersebut. Harga harus dirincikan berapa harga pokoknya, berapa margin keuntungan yang diambil oleh bank syariah dan berapa biaya-biaya yang dikeluarkan terkait dengan pemberian pembiayaan tersebut. Kesemuanya harus dijelaskan pada akad agar tidak terjadi pihak-pihak yang mengikatkan diri pada akad tersebut mengetahui dengan jelas sehingga terhindar dari unsur *gharar*.

Transaksi tidak akan sempurna tanpa adanya ijab qabul. Ijab ialah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad, sedangkan qabul ialah perkataan yang keluar dari pihak berakad pula yang diucapkan setelah adanya ijab. Ijab qabul

²³ Hendi Suhendi, *Op., cit.*, h. 50.

ini menggambarkan kesungguhan kemauan dari pihak-pihak yang bersangkutan, tidak terpaksa dan tidak diancam atau ditakut-takuti oleh oranglain karena dalam tijarah harus saling ridha.

Pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, akad ini dituangkan secara tertulis. Hal ini lebih efektif karena jika hanya dilakukan secara lisan, dikhawatirkan kedua pihak yang berakad lupa apalagi dalam jangka waktu yang cukup lama.

Salah satu komposisi dalam penetapan margin adalah *fee*. Untuk *fee* yang mencakup biaya-biaya yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut, para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.

Ulama mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh penjual.

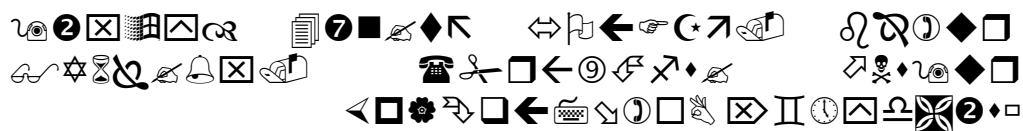
Ulama mazhab Hanbali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya

itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.²⁴

Meskipun Islam mentolerir jual beli kredit dengan penambahan harga oleh penjual namun tidak berarti Islam membolehkan penjual menetapkan harga kredit secara semena-mena. Islam tidak menginginkan jual beli semacam ini mengarah kepada pengutamaan kepentingan bisnis semata tanpa memperdulikan aspek sosialnya. Harga kredit yang terlalu tinggi melebihi diatas harga standar menimbulkan kesan adanya kelaliman.²⁵

Pada praktik pembiayaan bank syariah dibolehkan meminta jaminan atas pembiayaan nasabah atau sering disebut *rahn*. Istilah *rahn* ini dalam hukum positif yang berlaku di Indonesia disebut dengan agunan. Di zaman sekarang sesuai dengan perkembangan dan kemajuan ekonomi, *rahn* tidak saja berlaku antarpribadi melainkan antara pribadi dan lembaga-lembaga keuangan seperti bank. Pihak bank juga menuntut barang agunan yang yang bisa dipegang oleh bank sebagai jaminan atas kredit tersebut.²⁶

Kebolehan pengambilan agunan ini dibenarkan oleh Allah dalam firman-Nya al Qur'an surat al Baqarah ayat 283



²⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Ed. ke-3, Cet. ke-5, h. 114.

²⁵ Abdul Aziz Dahlan, dkk, *Loc., cit.*

²⁶ *Ibid.*, h. 1483.

*“Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang”.*²⁷

Menurut Maliki harta yang dapat dijadikan agunan bukan saja bersifat materi, tetapi juga harta yang bersifat manfaat tertentu. Harta yang dijadikan agunan tersebut menurut mereka (mazhab Maliki) tidak harus diserahkan secara aktual, tetapi bisa juga penyerahannya secara hukum seperti menjadikan sawah sebagai agunan, maka yang diserahkan itu adalah sertifikatnya. Sedangkan menurut Syafi’i dan Hanbali, barang yang bisa dijadikan agunan utang tersebut hanyalah harta yang bersifat materi tidak termasuk manfaat sebagaimana yang dikemukakan ulama Maliki sekalipun sebenarnya manfaat tersebut menurut mereka (mazhab Syafi’i dan mazhab Hanbali) termasuk dalam pengertian harta.²⁸

Jadi sistem pembiayaan take over yang diterapkan pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru berikut pengambilan margin dan agunannya, telah sesuai dengan yang dianjurkan oleh Islam sebagaimana disebutkan dalam sumber-sumber hukum Islam dan dapat diterima oleh masyarakat umum.

²⁷ Departemen Agama RI, *Op., cit.*, h. 49.

²⁸ Abdul Aziz Dahlan, *Op., cit.*, h. 1480.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Sistem pembiayaan *take over* yang diterapkan pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, dimulai dari permohonan calon debitur dengan membawa kelengkapan aspek legalitas persyaratan, kemudian dilakukan analisa 5 C oleh pihak bank. Hasil analisa ini menentukan apakah pembiayaan tersebut diterima atau ditolak, jika diterima langkah selanjutnya dilakukan pengikatan pembiayaan atau perjanjian serta pengikatan jaminan nasabah. Setelah dilakukan pengikatan perjanjian, bank melakukan pencairan melalui rekening nasabah. Plafon terendah yang dapat di *take over*-kan adalah Rp. 25 juta dan maksimal tidak melebihi nilai taksasi agunan yang di *take over*-kan, kredit tersebut sudah berjalan pada bank yang lama minimal 1 tahun dan jangka waktu pembiayaan pada BNI Syariah 10 tahun. Sedangkan akad yang digunakan, PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru berpedoman pada fatwa Dewan Syariah Nasional No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan utang dan fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.
2. Untuk pengambilan margin keuntungan, PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru berpedoman pada hasil putusan rapat ALCO (*Asset Liability Commitee*) yaitu dengan mempertimbangkn tingkat margin keuntungan

rata-rata perbankan syariah, tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional (*benchmark*), tingkat bagi hasil yang diinginkan pada DPK serta biaya-biaya yang terkait langsung ataupun tidak dengan perolehan dana pihak ketiga. Untuk agunan, PT. BNI Syariah meminta nasabah agar menyediakan agunan yang dapat dipegang oleh bank sebagai jaminan atas pembiayaannya. Penyerahan agunan ini dimaksudkan sebagai perlindungan hukum bagi bank syariah jika sewaktu-waktu nasabah cidera janji. Penilaian dilakukan dengan mengadakan kunjungan setempat (*on the spot*), penilaian agunan ini meliputi tiga macam, yaitu aspek yuridis, aspek teknis dan aspek harga.

3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah cabang pekanbaru adalah *mubah* atau boleh. Dalam Islam pengalihan utang ini dikenal dengan istilah *hiwalah*. Dasar kebolehan adalah hadis Nabi Muhammad Saw yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a.. dan juga ijmak para ulama yang menyatakan bahwa hukum *hiwalah* adalah boleh. Sedangkan untuk kepemilikan asset merupakan bentuk dari *syirkah al milk* yaitu kepemilikan bersama atas suatu asset. Kepemilikan ini bersifat *ikhtiari* dan ini diperbolehkan oleh syariah dengan mengacu pada sumber-sumber hukum Islam al Qur'an yaitu surat as Shaad : 24 dan an Nisa' : 12 serta hadis qudsi yang juga diriwayatkan oleh Abu Hurairah. Untuk penjualan bagian asset *take over* yang telah dimiliki oleh PT. BNI Syariah, digunakan akad *murabahah*, dalam al Quran maupun Hadis tidak ada yang menyebutkan secara langsung tentang *murabahah*, akan tetapi

para ulama mazhab sepakat bahwa *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli dan harus tunduk pada ketentuan umum hukum jual beli.

B. Saran

Pada dasarnya penulis melihat bahwa sistem pembiayaan *take over* yang diterapkan PT. BNI Syariah sudah cukup baik, selain penerapannya telah berdasarkan syariah, margin yang diambil juga kompetitif dibandingkan dengan bank syariah lainnya. Oleh karena itu melalui tulisan ini penulis memberikan saran :

1. Mengingat bahwa banyak kalangan awam berpresepsi bahwa melakukan pembiayaan pada bank syariah pada dasarnya sama saja dengan kredit di bank konvensional, maka PT. BNI Syariah Harus lebih meningkatkan sosialisasinya kepada masyarakat umum tentang produk pembiayaannya.
2. Benar-benar menjalankan strategi-strategi yang telah direncanakan sehingga target yang telah ditentukan tercapai.
3. Penyaluran pembiayaan harus lebih berhati-hati karena pembiayaan merupakan aktiva produktif bank yang merupakan sumber pendapatan terbesar. BNI Syariah harus lebih teliti dalam melakukan analisa terhadap calon nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Abdillah bin Ismail al Bukhari, 2004, *Shahih Bukhari*, al Qaahirah : Daar ibn Haitami.
- Abu Daud Sulaiman bin Asy'ats al Sajastani, 1994, *Sunan Abi Daud*, juz ke-2, Beirut : Daar al Fikr.
- Abu Hasan Ali bin Muhammad al Mawardi, 1994, *al Haawii al Kabiir (Syarh mukhtashar al Muzanii)*, cet. ke-1, jil. ke-6, Beirut : Daar al Kutub al 'Ilmiyah.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, cet. ke-11, Jakarta : Gema Insani Press.
- Arifin, Zainul, 2006, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Pustaka Alfabet.
- Ascarya, 2007, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Brosur Produk-Produk PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, 2009.
- Dahlan, A. Aziz, dkk, 2006, *Ensiklopedi Hukum Islam*, cet. ke-7, jilid ke-3, Jakarta : PT. Ikhtiar Baru Van Hoeve.
- Departemen Agama RI, 2005, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta : PT. Syaamil Cipta Media.
- H. A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang praktis*, ed. ke-1, cet. ke-2, Jakarta : Kencana.
- Karim, Adiwarman Azwar, 2007, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi ke-3, Cet. ke-4, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- , 2008, *Ekonomi Mikro Islami*, Edisi ke-3, Cet. ke-2, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2007, *Dasar-Dasar Perbankan*, Edisi ke-1, Cet. ke-6, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad, 2002, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN.

- , 2004, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, Yogyakarta : UII Press.
- , 2005, *Pengantar Akuntansi Syariah*, Edisi ke-2, Jakarta : Salemba Empat.
- Riva'i, Veithzal, dkk, 2007, *Bank and Financial Institution*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- , 2008, *Islamic Financial Management*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Suhendi, Hendi, 2008, *Fiqh Muamalah*, ed. ke-1, cet. ke-4, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Tim Manajemen Prides, 2008, *Kompilasi Perundang-undangan tentang Ekonomi Syariah*, Jakarta : Gaung Persada Press.
- Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998, 2005, Jakarta : Sinar Grafika.
- Zulkifli, Sunarto, 2004, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Cet. ke-2, Jakarta : Zikrul Hakim.
- Zuhaili, Wahbah, dkk, 2007, *al Mausuatul Qur'aniyah al Muyassarah*, terj. Tim Kuwais, Jakarta : Gema Insani Press.

DAFTAR TABEL

Tabel I	Tanggapan Responden tentang adanya Pembiayaan <i>Take Over</i> Pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.....	56
Tabel II	Tanggapan Responden tingkat Tingkat Pemahamannya Terhadap Akad Pembiayaan <i>Take Over</i>	57
Tabel III	Tanggapan Responden terhadap ketertarikannya pada Pembiayaan <i>Take Over</i>	62
Tabel IV	Tanggapan Responden tentang Persyaratan Pengajuan Permohonan pembiayaan <i>Take Over</i>	63
Tabel V	Tanggapan Responden tentang Biaya Administrasi pembiayaan <i>Take Over</i>	64
Tabel VI	Tanggapan Responden tentang Margin Keuntungan pada pembiayaan <i>Take Over</i>	65
Tabel VII	Tanggapan Responden tentang Agunan pada Pembiayaan <i>Take Over</i>	66
Tabel VIII	Tanggapan Responden tentang Jumlah Dana yang diterimanya pada pembiayaan <i>Take Over</i>	67
Tabel IX	Tanggapan Responden tentang Pembayaran Angsuran pembiayaan <i>Take Over</i>	68
Tabel X	Tanggapan Responden tentang Jangka Waktu pembiayaan <i>Take Over</i>	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.....	22
---	----

Angket Penelitian

Judul : Pembiayaan Take Over PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Islam

A. Ketentuan Pengisian

1. Isilah angket berikut dengan memberikan tanda checklist (v) atau dengan menyilang (x) jawaban yang anda anggap paling tepat.
2. Angket ini semata-mata digunakan untuk kepentingan penelitian ilmiah, oleh karena itu pengisian yang sesuai sangat dibutuhkan.

B. Pertanyaan

1. Darimana anda mengetahui adanya pembiayaan Take Over (pengalihan utang) pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru?
 - a. Karyawan PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru
 - b. Brosur / iklan media massa
 - c. Nasabah PT. BNI syariah cabang Pekanbaru
2. Apakah anda paham bagaimana akad pada pembiayaan *take over* PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru ?
 - a. Sangat mengetahui
 - b. Mengetahui
 - c. Tidak mengetahui
3. Apa yang menjadi alasan ketertarikan anda untuk mengajukan permohonan pembiayaan Take Over (pengalihan utang) pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru?
 - a. Ingin bersyariah
 - b. Untuk menghindari bunga

- c. Lainnya (sebutkan).....
4. Persyaratan pengajuan permohonan pembiayaan Take Over (pengalihan utang) pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru mudah
- a. Setuju
 - b. Tidak setuju
 - c. Tidak tahu
5. Biaya administrasi yang dibebankan oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru dalam pembiayaan Take Over (pengalihan utang) wajar dan murah
- a Setuju
 - b Tidak setuju
 - c Tidak tahu
6. Margin keuntungan yang diambil oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru pada pembiayaan Take Over murah dan lebih menguntungkan
- a. Setuju
 - b. Tidak setuju
 - c. Tidak tahu
7. Agunan (jaminan) yang diminta oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru sebanding dengan jumlah dana yang saya terima
- a Setuju
 - b Tidak setuju
 - c Tidak tahu
8. Berapa jumlah dana pembiayaan Take Over yang anda terima dari PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru?
- a. Rp. 25.000.000 - Rp. 50.000.000
 - b. Rp. 51.000.000 - Rp. 100.000.000
 - c. > Rp. 100.000.000

9. Berapa lama jangka waktu pembiayaan *take over* yang ditetapkan oleh PT. BNI Syariah kepada anda?

- a. 1 tahun - 3 tahun
- b. 4 tahun - 7 tahun
- c. 8 tahun - 10 tahun

10. Pembayaran tagihan Take Over dinamis dan mudah dilakukan

- a. Setuju
- b. Tidak setuju
- c. Tidak tahu

Daftar Wawancara

1. Bagaimana sistem pembiayaan *take over* yang ditetapkan oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru?
2. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan?
3. Bagaimana analisa yang dilakukan pada pembiayaan *take over* pada PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru?
4. Bagaimana penetapan fee dan pengambilan agunan nasabah yang disyaratkan oleh PT. BNI Syariah cabang Pekanbaru?
5. Akad apa saja yang diterapkan pada pembiayaan *take over*?
6. Bagaimana contoh kasusnya?

Nama lengkap Siti Ni'matul Blitar Jawa Timur 17 November 1987 anak Kesatu dari 3 bersaudara. pasangan yang berbahagia Ayahnda dan Ibunda Siti Masri'ah. Sekolah di MI An- Nuur Sutojayan Blitar pada 2000, kemudian melanjutkan di Blitar Jatim pada tahun 2000-2003, ke Sekolah Menengah Atas di MAN Kunir Blitar Jatim pada tahun 2003-2006.



Hidayah lahir di merupakan Dilahirkan dari Hadi Sunarto dasar ditempuh tahun 1994- MTsN Kunir dan dilanjutkan

Pertengahan 2006 tepatnya bulan juli penulis meneruskan pendidikan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum mengambil jurusan Ekonomi Islam Srata Satu (SI). Pada bulan Februari-Maret 2009 Penulis melaksanakan magang di Bank Syariah Mandiri KCP Harapan Raya Pekanbaru.

Penulis mengajukan skripsi dengan judul Pembiayaan *Take Over* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru menurut Perspektif Ekonomi Islam, dibawah bimbingan Bpk. Dr. H. Akbarizan, M.A., M.Pd. Berdasarkan hasil ujian sarjana Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum pada tanggal 10 November 2010, penulis dinyatakan "LULUS" dengan IPK terakhir 3,73 dan menyandang gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I).

